

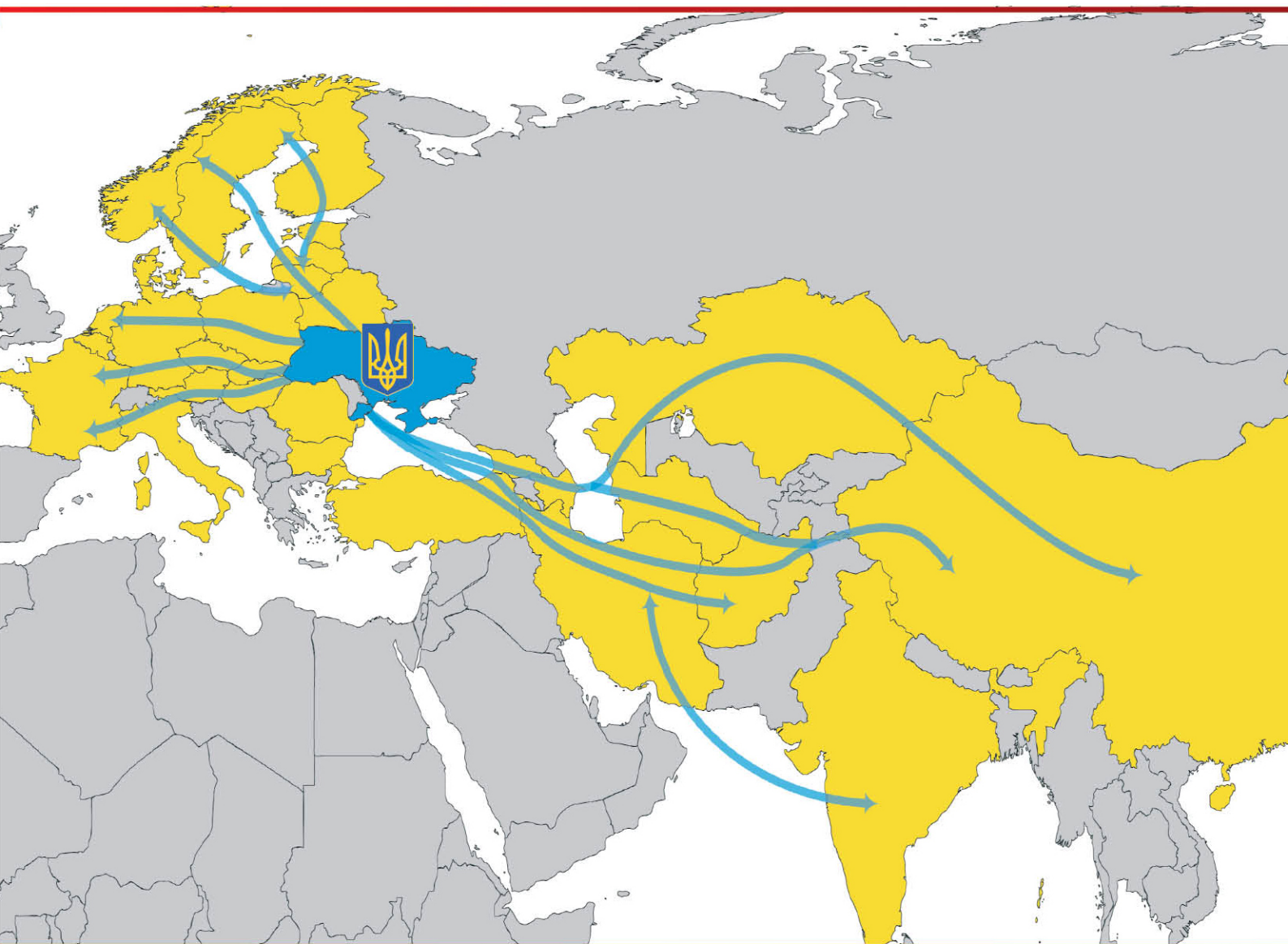
9 (975)

Транспортная неделя в одном журнале

# Транспорт

сентябрь 2017 г.

Издается с 1998 г.



## Украина – ключевое звено транспортной оси Европа–Азия



Международные автоперевозчики выступают за совершенствование стандартов и процедур



Для развития контейнерного бизнеса нужны инвестиции в порты



Новый раунд дебатов относительно повышения тарифов на железнодорожные грузоперевозки



*Морские ворота Украины  
на Азовском море!*

*Sea Gate of Azov region of Ukraine!*

**128 ЛЕТ**  
**YEARS**







# **МАРИУПОЛЬСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ**

**Mariupol sea commercial port**





**ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ ЗАЛІЗНИЧНИМ  
І АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ  
ПО ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ, КРАЇН СНД  
БАЛТІЇ ТА ЄС**

- Надання в оренду залізничного рухомого складу
- Організація залізничних перевезень
- Автомобільні перевезення наливних харчових вантажів
- Автомобільні перевезення тарно-штучних вантажів
- Експедирування
- Послуги з промивки та фарбування залізничних цистерн
- Продаж власних вагонів, цистерн і автопоїздів

**НАМ З ВАМИ ПО ДОРОЗІ!**



**З 1998 РОКУ НА РИНКУ  
ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ**

**ТОВ "УКРРОС-ТРАНС"**  
вул. Березнева, 10  
м. Київ, Україна, 02160  
тел.: (+380 44) 537-43-10  
факс: (+380 44) 537-43-26  
[www.ukrros-trans.com.ua](http://www.ukrros-trans.com.ua)

МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ  
ПО ТОРГОВЛЕ И ТРАНСПОРТУ

**XVII ВЫСТАВКА**



**ИНТЕР-ТРАНСПОРТ**

**2018** | 30 мая  
1 июня

**IX СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ  
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЗЕРНОВОГО РЫНКА**



**АГРО-ЛОГИСТИКА**

ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС  
ОДЕССКОГО ПОРТА  
(ул. Приморская, 6)

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



УЧРЕДИТЕЛИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ГЕНЕРАЛЬНИЙ  
МЕЖДУНАРОДНИЙ ПАРТНЕР

**PLASKE  
ПЛАСКЕ**

ОФИЦИАЛЬНОЕ  
ИЗДАНИЕ

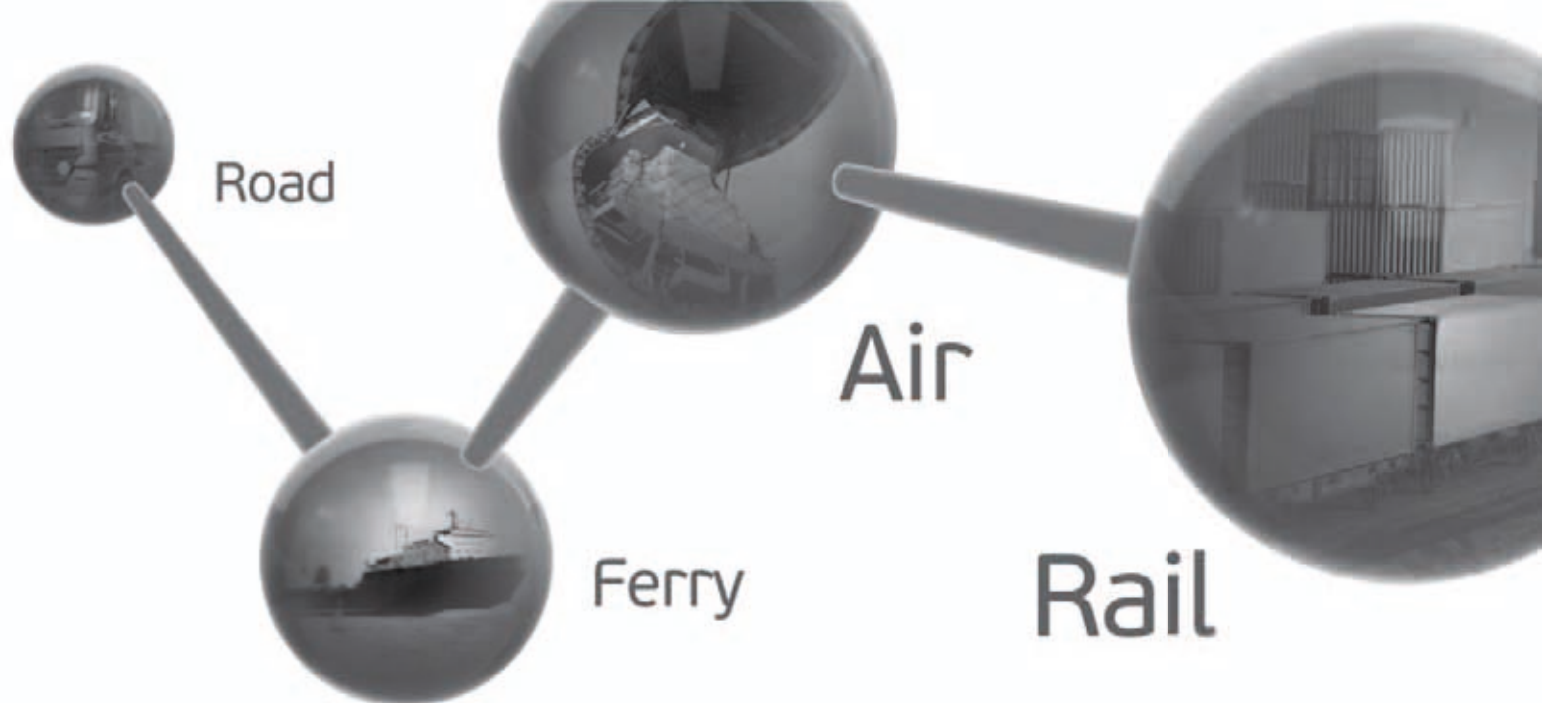
**ПОРТЫ  
PORTS**

ОРГАНИЗАТОР

"ЦЕНТР ВЫСТАВОЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ"  
Тел./факс: +38 (048) 715 02 62, 777 45 56  
e-mail: [nmv@expo-odessa.com](mailto:nmv@expo-odessa.com)

[www.expo-odessa.com](http://www.expo-odessa.com)





Rail Transport  
Организация  
железнодорожных перевозок



Container Transport  
Организация  
контейнерных перевозок



Ferry Service  
Организация  
паромных перевозок



Air Freight  
Организация  
авиационных перевозок



Transshipment in Ports  
Организация перевалки  
грузов в портах



Routing  
Составление  
оптимального маршрута



Repacking of Cargo  
Организация  
перетарки груза



24-hour Support  
Круглосуточная  
сервисная поддержка



Security and insurance  
Обеспечение услугами  
по охране и страхованию грузов



Customs clearance  
Таможенное  
оформление грузов

Service center  
P.O.Box 299, 65001  
Odessa, Ukraine  
+38 (048) 7 385 385  
+38 (048) 7 385 375  
cargo@plaske.ua

**PLASKE**  
**ПЛАСКЕ**

Energy in motion

[www.plaske.com](http://www.plaske.com)

Сервисный центр  
А/я 299, 65001  
г. Одесса, Украина  
+38 (048) 7 385 385  
+38 (048) 7 385 375  
cargo@plaske.ua

Represents in Ukraine  
Представитель в Украине

Cargo Agent – Freight Forwarder  
Грузовой агент-экспедитор



JSC Lithuanian Railways



Navigation Maritime Bulgare JSC



**EFQM**







# Транспорт

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

## СОДЕРЖАНИЕ

### ■ ТЕМА НОМЕРА .....3

Украина — ключевое звено транспортной  
оси Европа—Азия.....3

### ■ МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО .....6

Ассоциация с ЕС: вызовы и выгоды .....6  
Украинский экспорт ищет пути укрепления  
своих позиций.....9

### ■ ПЕРЕВОЗКИ И ИНФРАСТРУКТУРА 12

• Автомобильный транспорт .....12  
Международные автоперевозчики выступают за  
совершенствование стандартов и процедур .....12  
В Одесском порту заработал первый в Украине  
"АвтоХаб" для растаможивания импортных автомашин ...16  
• Авиационный транспорт .....18  
В 2017 г. мировая авиаотрасль показывает хорошую  
динамику роста пассажирских и грузовых перевозок.....18  
• Водный транспорт .....24  
Для развития контейнерного бизнеса нужны  
инвестиции в порты.....24  
• Железнодорожный транспорт.....32  
Стратегия развития ПАО "Укрзалізниця" до 2021 г. и  
первоочередные мероприятия на 2017—2018 гг.....32  
Новый раунд дебатов относительно повышения  
тарифов на железнодорожные грузоперевозки .....37

### ■ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ ..... 41

Монтаж высокой сложности с применением  
нестандартных решений .....41

### ■ УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ .....44

30-я сессия Рабочей группы по тенденциям  
и экономике транспорта ЕЭК ООН .....44

### ■ ЛОГИСТИКА И ЭКСПЕДИРОВАНИЕ .....47

Искусственные барьеры в грузоперевозках  
в Черноморско-Каспийском регионе на примере  
Азербайджана и Грузии, перспективы развития  
и возможное решение вопросов .....47  
Особенности продаж услуг в экспедиторской компании.....52  
Правовое регулирование фрахтования судов: камень  
преткновения — тайм-чартер .....57  
13 принципов работы таможенного брокера .....60

### ■ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ .....62

Шансов все меньше... Или о необходимости  
незамедлительной организации в регионах  
движения за деловое совершенство .....62

№ 9 (975) сентябрь 2017 г.

Производственно-практический журнал "ТРАНСПОРТ" — специализированное еженедельное информационно-аналитическое издание для органов государственного управления и регулирования, отраслевых объединений и операторов национального транспортного рынка.

#### Учредитель и издатель:

Издательская организация АО "ПЛАСКЕ"

Распространяется только по предварительной подписке.

#### Главный редактор:

Виктория Хрусталева, [red@transport-journal.com](mailto:red@transport-journal.com)

#### Редакторы отделов:

Татьяна Корнилова, Инна Рослик, Тамара Курыленко, Ольга Зинченко  
[info@transport-journal.com](mailto:info@transport-journal.com)

#### Корректор: Алла Винярская

#### Отдел подписки и рекламы:

Сергей Бохан, [subscribe@transport-journal.com](mailto:subscribe@transport-journal.com)

Татьяна Ятел, [reklama@transport-journal.com](mailto:reklama@transport-journal.com)

#### Свидетельство о госрегистрации СМИ:

КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.

#### Адрес редакции:

г. Киев, ул. Б.Гмыри, 1Б/6, оф.167.

Тел.: (044) 503-63-73.

Заказ № 10847.

Тираж 1000 экз.

Адрес типографии: ООО "Интерконтиненталь-Украина" (PrintStore Group)

01021, Киев, ул. Институтская 16, оф. 1/15

тел.: (044) 360 00 85; [www.printstore.com.ua](http://www.printstore.com.ua); [info@printstore.com.ua](mailto:info@printstore.com.ua)

Свидетельство о госрегистрации: А00 № 615442, 28.02.2001 г.

"ТРАНСПОРТ" — виробничо-практичний журнал, щотижневий, видається з серпня 1998 р.

Засновник та видавець: Видавничі організація АТ "ПЛАСКЕ".

Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ: КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.

Адреса редакції: м. Київ, вул. Б.Гмирі, 1Б/6, оф.167.

Тел./факс: +38 (044) 503-63-73.

Замовлення: № 10843. Наклад 1000 примірників

Адреса друкарні: ТОВ "Интерконтиненталь-Україна" (PrintStore Group)

01021, Київ, вул. Інститутська 16, оф. 1/15

тел.: (044) 360 00 85; [www.printstore.com.ua](http://www.printstore.com.ua); [info@printstore.com.ua](mailto:info@printstore.com.ua)

Свідоцтво про реєстрацію: А00 № 615442, 28.02.2001 г.

Головний редактор: В. Хрусталева.

Мнение авторов публикаций может не совпадать с точкой зрения редакции. Запрещается полное или частичное воспроизведение настоящего издания путем передачи или размножения любым способом без письменного согласия издателя. При цитировании ссылка на "ТРАНСПОРТ" обязательна.

© ТРАНСПОРТ, 2017 г.

#### Центральный офис:

г. Одесса, ул. Акад. Заболотного, 12

Тел.: (048) 73-85-385, (048) 72-88-288



# Украина — ключевое звено транспортной оси Европа—Азия

8.09.2017 г. в Одессе состоялось событие международного уровня, продолжившее собой инициативу Украины как страны-участницы развития мировой сети транспортировки грузов — II Международная Транспортная Конференция высокого уровня "Интегрированные транспортные коридоры Европа—Азия". Данный форум, второй в серии (первая аналогичная конференция состоялась ровно год назад), сконцентрировался на двух ключевых составляющих успеха работы международной транспортной оси: идентификации ее конкурентных преимуществ; решении задачи наполнения грузами. Построение нынешнего события состоялось с учетом важного посыла встречи: "Создание единой транспортной сети, объединяющей Европу с Азией, а также международных логистических центров требует внимания на высшем политическом уровне, в частности, глав правительств стран-участниц". Именно такой пункт, декларирующий необходимость решения задач на самых высоких национальных и межгосударственных уровнях, вошел в итоговое заявление участников форума.



Представительный характер события отразился составом географии его участников — присутствовали делегации стран, представляющих как транспортную ось Европа—Азия (Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Литва, Латвия, Украина, Молдова), так и перспективы грузовой базы (страны ЕС, Китай). Выступили представители международных институциональных структур и национальных транспортных ведомств; прозвучал голос непосредственных участников цепочки перевозок — железных дорог и бизнеса, заинтересованного в развитии транспортного направления Европа—Азия.

Участники сошлись во мнении, что транспортная политика не должна концентрироваться лишь на развитии внутренней (региональной) транспортной системы и ее коммуникаций с ближайшими соседями — необходимо учитывать глобальный характер трансграничных соединений, что особо важно для сообщения между двумя крупнейшими мировыми торговыми партнерами — Европой и Азией. С другой стороны, необходимо обеспечить синергию усилий по развитию внутренних резервов (регионального и национального характера), что возможно только через усиление взаимодействия бизнес-среды и государственного сектора, а также при поддержке международного сообщества. Наконец, необходимо всемерно использовать возможности национальных транспортных систем в интересах развития международной сети перевозок.

Соответственно этим идеям построил свое выступление министр инфраструктуры Украины Владимир Омелян, презентовавший потенциал Украины как ключевой участницы транспортной оси Европа—Азия. Как отметил руководитель, благодаря удачному географическому положению Украина является звеном ряда важнейших маршрутов транспортировки грузов по оси Европа—Азия: Балтия—Средняя Азия/Китай; ЕС—Средняя Азия/Китай;



Европа—Иран/Индия. Украина готова предложить участникам этих коридоров все элементы цепочки транспортного сообщения (включая внутренний водный транспорт, автомобильные и железнодорожные перевозки, морские порты), гибкую тарифную политику (в т.ч. скидки на железной дороге и в портах), логистические возможности.

На организации эффективного взаимодействия бизнеса и государства в портовой сфере сделал акцент глава АМПУ Райвис Вецкаганс. Необходимо снятие барьеров на пути движения товаров через порты, подчеркнул спикер, указав в качестве рычага инициативу, уже реализуемую украинской стороной как участницей коридора Европа—Азия, а именно — внедрение электронной системы взаимодействия портового сообщества (фактически, система ИСПС — "Информационная система портового сообщества"). Эта работа является частью усилий Украины по гармонизации стандартов контролирующих процедур.

На проблемах грузовой базы сделал акцент исполняющий обязанности председателя Правления ПАО "Украинская железная дорога" Евгений Кравцов, отметивший, что в настоящее время Украина стоит перед серьезным вызовом — преодолеть проблемы разворота и трансформации основной грузовой базы отечественного железнодорожного транспорта. "Девяносто процентов грузов, которые ранее проходили украинскими сухопутными маршрутами, сегодня не проходят либо не будут проходить. Мы обязаны рассматривать эту проблему в комплексе, и прежде всего следует внедрять сквозные ставки и повышать гибкость сервиса", — заявил выступающий.







Контрапунктом украинской позиции стало выступление Премьер-министра Владимира Гройсмана в ходе пленарного заседания с участием глав правительств стран-участниц (состоялось в ходе форума). Украинский Премьер акцентировал внимание на нескольких важных для страны задачах, существенных и для прочих участников оси Европа—Азия: усилении логистического потенциала (в т.ч. за счет включения всех составляющих — речных, железнодорожных, автомобильных, авиационных перевозок); повышении тарифной гибкости (включая скидки к портовым сборам); развитии транспортной инфраструктуры.

На конкурентных преимуществах своих стран в системе транспортных коммуникаций Европа—Азия и на необходимости усиления международного взаимодействия для их использования сосредоточили свои выступления представители официальных делегаций Азербайджана, Болгарии, Грузии, Латвии, Литвы, Казахстана, Польши.

"Мы сосредоточили усилия на электронизации транспортного сервиса как на важнейшей составляющей процесса облегчения международной перевозки, однако для эффективности этой работы в рамках сообщения Европа—Азия необходимо увязывание процессов информатизации с нашими ближайшими соседями", — декларировал заместитель министра транспорта, связи и высоких технологий Республики Азербайджан Эльмир Вализада.

Заместитель министра транспорта, информационных технологий и связи Республики Болгария Велик Занчев указал на возможности своей страны — наличие системы ро-ро перевозок (через порты Варну и Бургас) и потенциал межгосударственного желез-

нодорожного сообщения (с использованием участков различного стандарта колеи). Следует отметить, что тот же потенциал имеет и Украина, что требует его адекватного использования.

Позиция Грузии состоит в стремлении играть роль одного из региональных хабов в сети перевозок по направлению Европа—Азия, заявил министр экономики и устойчивого развития республики Георгий Гахария. "С целью усиления региональных позиций мы являемся активными участниками целого ряда международных транспортных проектов, включая Международную ассоциацию "Транс-

каспийский международный транспортный маршрут" (TITR), где АО "Грузинская железная дорога" выступила одним из учредителей", — сообщил спикер.

Директор департамента транзитной политики Министерства транспорта Республики Латвия Андрис Малдупс также указал на потенциал национальных портов в системе международных коридоров, но предупредил о рисках, возникающих из промедлений со снятием трансграничных барьеров. Необходимо снять проблему сложности, непрозрачности и неэффективности процедур при перевозках между странами, призвал спикер.

Апеллируя к этой же проблеме, представители Казахстана рассказали о достижениях и задачах развития национальных электронных сервисов, без которых страна не видит успеха в запланированном и уже идущем мощном инфраструктурном развитии транспортно-логистического комплекса государства.

О потенциале грузовой базы, возможностях ее развития с использованием транспортных возможностей своих стран рассказали представители Польши, Ирана, Индии, Китая. В целом, участники форума поддержали идею развития и роста экономик стран-участниц системы перевозок по оси Европа—Азия за счет транспортной интеграции и наполнения грузами. "Существует необходимость в отработке и предложении эффективных решений для создания единого транспортного пространства путем сочетания существующих двусторонних и многосторонних инициатив, программ и проектов", — указано в итоговом заявлении форума. Найти свое место в рамках этой платформы — одна из ключевых задач Украины как транзитного государства.

КАТКЕВИЧ Галина

# Ассоциация с ЕС: вызовы и выгоды

1.09.2017 г. Соглашение об ассоциации между ЕС и Украиной вступило в силу в полном объеме. До этого, уже более полутора лет действовала экономическая часть данного Соглашения — относительно зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. И за это время ЕС стал главным торговым партнером Украины — в настоящее время торговля со странами ЕС составляет 41,1% от общего объема внешней торговли товарами, а за 1 полугодие 2017 г. экспорт товаров и услуг в ЕС вырос на 22,8% по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. и составил \$9,4 млрд.

Развитие торговых отношений неизбежно влечет увеличение потребности в качественном транспортном сервисе, обслуживающем возросший объем товарооборота. Поэтому оперативное и эффективное реагирование на изменения является залогом успеха дальнейшего развития международных связей.





7 сентября т.г. — через неделю после вступления в силу Соглашения об ассоциации Украина—ЕС в полном объеме — в Одессе состоялся международный семинар "Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС — Транспортный сектор". Мероприятие было организовано Представительством ЕС в Украине, Министерством инфраструктуры и проектом AASISTS (Поддержка реализации Соглашения об ассоциации и Национальной стратегии в транспортном секторе Украины), под руководством Egis.

**Справка.** Egis — международная группа, которая предлагает услуги инжиниринга, проектного структурирования и эксплуатации. В сфере инжиниринга и консалтинга деятельность компании в т.ч. концентрируется на секторах транспорта и городского развития.

В Украине группа Egis представлена с 1993 г.: отметив необходимость проведения институциональной и административной реформы в Украине, Европейская Комиссия делегировала одной из компаний группы Egis мандат по оказанию помощи Министерству транспорта Украины для укрепления и институционализации роли министерства в качестве регулятора отраслевой политики.

Центральной темой семинара стало обсуждение открывающихся для Украины возможностей по завершению последнего этапа процесса ратификации Соглашения об ассоциации, а также возможных вызовов для национальной транспортно-логистической отрасли.

С одной стороны, имплементация требований Соглашения будет способствовать более близким долгосрочным отношениям Украины и ЕС во всех основных сферах политики, с другой — резко обострит конкуренцию во многих сферах экономики, в т.ч. и транспортно-логистической.

Семинар объединил политиков и международных экспертов в обсуждении возможных вариантов развития транспортного сектора Украины в рамках Соглашения об ассоциации, новых возможностей для его совершенствования и постепенного согласования со стандартами и принципами ЕС. Основными спикерами на мероприятии выступили Виктор Довгань, заместитель министра инфраструктуры Украины, Иоганнес Баур, руководитель оперативного отдела Представительства ЕС в Украине, Даниэль Жак, член Группы поддержки Украины Представительства ЕС в Украине, и международные эксперты Egis — проекта поддержки ЕС — из Украины, Франции, Чехии и Польши.

Они поделились европейским опытом и ознакомили участников семинара с нормами транспортной политики ЕС, процессами транспозиции законодательства ЕС, а также преимуществами внедрения его стандартов в Украине.

Так, Джером Блешо, руководитель проекта Поддержка имплементации Соглашения об ассоциации и Национальной транспортной стратегии Украины

(AASISTS), в своей презентации обозначил преимущества Соглашения об ассоциации для транспортного сектора Украины и других ее отраслей экономики. Он отметил, что существующие опасения отдельных субъектов относительно имплементации Соглашения вызваны неправильным восприятием Соглашения. В частности, по мнению эксперта, крайне важно воспринимать его не как формальную систему обязательств, а вникнуть в суть каждого его компонента и общую логику построения, сосредоточить внимание не только на обязательствах и расходах, связанных с Соглашением об ассоциации, но и на немедленных и среднесрочных выгодах, которые оно дает. Так, Зона свободной торговли с надежными транспортными потоками будет способствовать экономическому росту Украины, а совершенствование транспортной инфраструктуры позволит упростить экономическое и социальное развитие, обеспечит улучшенную защиту при выполнении перевозок. Кроме того, транспортирование нормативно-правовой базы ЕС в сфере транспорта будет способствовать добросовестной конкуренции между операторами и вместе с этим обеспечит соответствующие стандарты эффективности и надежности. Новые технологии коммуникации, поддержанные политикой ЕС в области транспорта, помогут привлечь новые услуги и обеспечить высокий уровень комфортности работы для операторов и граждан. Уменьшится внешнее воздействие деятельности транспорта (шум, выбросы, количество ДТП и т.п.) благодаря усилению контроля в данной сфере. Более того, создание Зоны свободной торговли с ЕС предоставит украинским экспортерам возможность сокращения расходов за счет уменьшения импортных пошлин ЕС (около EUR487 млн ежегодно) и увеличения доходов за счет получения полного доступа к рынкам государственных закупок ЕС. Но для достижения указанных преимуществ необходимо осуществить целый ряд трансформаций: усовершенствовать инфраструктуру (торговые коридоры, транспортные узлы, пункты пересечения границы и т.п.), устранить существующие трансграничные препятствия (излишний контроль и процедуры при пересечении границы), но при этом изменить и порядок доступа к осуществлению отраслевой деятельности с тем, чтобы только профессиональные операторы, которые овладели конкретными стандартами управления и имеют соответствующее оборудование, могли оказывать услуги перевозки.

Проблемы и преимущества, вызванные необходимостью имплементации положений Соглашения об ассоциации для отдельных видов транспорта, в своих презентациях подробно осветили эксперты проекта AASISTS: в отношении автомобильного и мультимодального транспорта — Эрик Хойруп, старший международный неключевой эксперт проекта, в отношении морского транспорта — Альбер Бергонзи, ключевой эксперт проекта. Так, в сфере морского транспорта

существует два основных приоритета — улучшение квалификации и условий труда и быта, а в сфере автомобильного и мультимодального — повышение надежности перевозок и прозрачности конкурентной среды среди различных видов транспорта, усиление безопасности для всех граждан, а также улучшение экологии.

Отдельной темой обсуждения во второй части семинара стала Национальная транспортная стратегия Украины на период до 2030 г. и имплементация в ней положений Соглашения об ассоциации с ЕС и Белой книги Транспортной политики ЕС.

Как отметил в своей презентации Ян Валент, ключевой эксперт проекта AASISTS, проект новой редакции Национальной транспортной стратегии Украины на период до 2030 г., в отличие от Транспортной стратегии до 2020 г. в редакции от 2009 г., основан на европейских стандартах и подходах к построению. Упор, прежде всего, сделан на достижение устойчивого развития отрасли и создание устойчивой основы для реализации государственной политики вне политических преобразований. В новой редакции документа больше внимания уделяется пользователям и транспортным услугам, чем инфраструктуре, обнов-

лению транспортной системы и повышению ее эксплуатационной эффективности, улучшению качества и доступности услуг и системы управления отраслью, повышению пропускной способности транспортной сети и т.п. Основными приоритетами Национальной транспортной стратегии определены эффективность государственного управления отраслью, качество транспортных услуг, интеграция транспортной системы Украины в международные транспортные системы и повышение безопасности на транспорте. Приоритетами также признаны достижение устойчивого финансирования транспортной отрасли и достижение мобильности городов и региональной интеграции в Украине.

Подводя итоги семинара, можно сказать, что ассоциация с ЕС конечно же сулит в перспективе немалые выгоды, но только тем операторам рынка, которые способны оперативно менять подходы и перестраивать экономику, постоянно совершенствоваться и развиваться. Тем же, кто привык экономить на модернизации и обновлении материальной и технологической базы, этот процесс грозит возникновением серьезных проблем.

*ЗИНЧЕНКО Ольга*

**Міжнародний Форум**  
**Innovation Market**  
**21-24 листопада**  
За підтримки Кабінету Міністрів України

**innovation market**

ЗАКОН  
СУСПІЛЬСТВО  
БІЗНЕС  
ВЛАДА  
НАУКА

**ВИСТАВКА**  
ДИВОВИЖНИХ ІДЕЙ ТА ІННОВАЦІЙ

**КРАУДФАНДИНГ  
STARTUP ПРОЕКТІВ**

**КОНФЕРЕНЦІЯ**  
ЯК ЗАРОБИТИ КОШТИ НА НАУКОВИХ РОЗРОБКАХ

**МВЦ, Київ, (М) «Лівобережна»**

**Організатор:**  
 Міжнародний Виставковий Центр

**Співорганізатори:**

**За підтримки:**

**МІЖНАРОДНИЙ  
ВИСТАВКОВИЙ  
ЦЕНТР**

**+38 (044) 201 11 44**  
**+38 (044) 206 87 17**

**ifim@innovationmarket.com.ua**  
**www.innovationmarket.com.ua**



# Украинский экспорт ищет пути укрепления своих позиций



*Существующие реалии в виде глобализации экономических и политических процессов выдвигают специфические требования к развитию национальных экономик: наукоемкий и инновационный экспорт для устойчивого развития и успеха на мировых рынках. Экспорт — это синергия сложного взаимодействия многих отраслей. На практике он не функционирует сам по себе, ведь зависит от разных сфер, каждая из которых имеет отдельные алгоритмы и задачи: транспортной инфраструктуры, регулирования (таможенного, налогового, валютного, технического), образования, трудовых ресурсов, инноваций, инвестиций, кредитования, информирования. Потому перед украинской экономикой в настоящее время поставлены следующие основные задачи: образование, отвечающее потребностям бизнеса; развитая инфраструктура (от вагонов, паромов и контейнерных сообщений до Шелкового пути); действующее "единое окно" на таможне; адекватное валютное регулирование; доступная информация о внешних рынках; соглашения о свободной торговле, которые работают на украинский бизнес.*

7 сентября в преддверии учредительного собрания Ассоциации делового сотрудничества ГУАМ в Одесском горсовете на выездное заседание собрались участники Совета экспортеров и инвесторов при МИД Украины. Заседание Совета прошло под сопредседательством заместителя председателя Совета, начальника Управления экономического сотрудничества МИД Украины Александра Далилейко, и президента Украинского национального комитета международной торговой палаты ICC Ukraine Владимира Щелкунова.

С приветственным словом к участникам заседания обратился заместитель городского головы Одессы Павел Вугельман, который кратко ознакомил участни-

ков заседания с новой стратегией развития Одессы, так называемым инвестиционным брендом — Одесса 5Т. Данная стратегия предусматривает установление и укрепление позиционирования Одессы как центра развития транспортной, торговой и туристической сфер, IT-технологий, а также безопасного и надежного процесса инвестиций. В связи с этим П. Вугельман высказал искреннюю благодарность за выбор Одессы в качестве места проведения выездного заседания Совета, который подтверждает правильность и актуальность городской стратегии.

Также с приветственной речью к участникам заседания обратился генеральный секретарь за демократию и экономическое развитие ГУАМ Алтай



Эфендиев. Он отметил, что организация ГУАМ в настоящее время сохраняет свою функциональность, вооружена стратегией развития, сохранена солидарность стран и более отчетливо видны их взаимные интересы. Сегодня перед странами-членами ГУАМ в результате новых глобальных инициатив в сфере транспорта, прочих позитивных изменений в регионе Черного и Каспийского морей открываются привлекательные перспективы сотрудничества, и ГУАМ, как региональный формат, в состоянии стать действенным инструментом по формированию этого пространства как зоны сотрудничества, стабильности и безопасности. А. Эфендиев также ознакомил участников заседания с актуальными приоритетами организации ГУАМ, одним из которых является активизация и укрепление сотрудничества с представителями деловых кругов, малого и среднего бизнеса в рамках организации. Он также анонсировал учреждение Ассоциации делового сотрудничества ГУАМ по окончании выездного заседания Совета экспортеров и инвесторов и пригласил присутствующих присоединиться к участию в работе учредительного собрания. При этом он уточнил, что Ассоциация делового сотрудничества (АДС) ГУАМ создается как вспомогательный орган по реализации инициатив, выдвинутых в рамках ГУАМ, которая объединит компании, предприятия и организации, непосредственно задействованные и заинтересованные в реализации инициатив Транспортного коридора и ЗСТ ГУАМ.

В ходе же самого заседания участники обсудили механизм объединения усилий государства и бизнеса в вопросе эффективного продвижения украинской продукции на внешние рынки сбыта, в частности в Казахстан и страны Средней Азии, возможные способы привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику, а также обеспечения надлежащего уровня координации между zahraniчными дипломатическими учреждениями Украины, органами центральной и местной власти и отечественным бизнесом.

Представители МИД и ICC Ukraine ознакомили присутствующих с существующими инструментами

содействия национальному бизнесу на zahraniчных рынках, проектом правил международной торговли INCOTERMS 2020.

Особый интерес присутствующих вызвало предложение Администрации морских портов Украины о передаче припортовых железнодорожных станций на баланс стивидорных компаний, что согласуется с общепринятой мировой практикой и является залогом адекватного развития припортовых железнодорожных станций как составляющей портовой инфраструктуры.

7 сентября — насыщенный событиями день для транспортно-логистической отрасли Украины — завершился знаковым международным событием — заседанием по созданию Ассоциации делового сотрудничества ГУАМ (АДС ГУАМ). Данное мероприятие явилось реализацией инициативы, закрепленной решениями, принятыми в ходе встречи глав правительств государств-членов ГУАМ и рекомендаций по итогам Бизнес-форума ГУАМ, который состоялся 27 марта т.г. в Киеве.



В ходе заседания участников мероприятия ознакомили с информацией об итогах первой встречи по созданию АДС ГУАМ, которая состоялась в Одессе 31.05.2017 г., затем прошло обсуждение и утверждение учредительных документов АДС ГУАМ и утверждение Руководящего состава и Секретариата АДС ГУАМ.

АДС ГУАМ создается с целью содействия реализации проектов и инициатив государств-участников ГУАМ (Грузии, Украины, Азербайджана и Молдовы) в рамках Соглашения о создании зоны свободной торговли между государствами-участниками ГУАМ, Концепции развития транспортного коридора ГУАМ, а также прочих проектов и инициатив, представляющих взаимный интерес. АДС ГУАМ является консультативно-совещательным органом, а ее решения носят рекомендательный характер.

*ЗИНЧЕНКО Ольга*



13<sup>а</sup> Міжнародний автосалон вантажних і комерційних автомобілів

# TIR'2017

Автомобілі для бізнесу

25-27 ЖОВТНЯ

Київ, МВЦ (М) Лівобережна



Запрошення на сайті  
промокод TR01

[www.tir-motorshow.com.ua](http://www.tir-motorshow.com.ua)

вантажний • пасажирський • комерційний та спеціальний автотранспорт  
автотехніка • запасні частини • автокомпоненти • витратні матеріали

Організатори:

**PREMIER**



УкрАвтопром

Тел: +38 (044) 496-86-45 (вн.314)  
e-mail: [tir@pe.com.ua](mailto:tir@pe.com.ua)



## **Международные автоперевозчики выступают за совершенствование стандартов и процедур**

*Активнее внедрять электронный документооборот в систему международных автомобильных перевозок, повышать эффективность работы автотранспорта за счет снятия трансграничных барьеров, развивать практику и опыт успешных международных проектов — на такой платформе идей и тем состоялась в Одессе 6—7 сентября XVIII Международная конференция "Международные автомобильные перевозки — проблемы, пути их решения и перспективы развития".*





Форум, проходивший под эгидой Международного союза автомобильного транспорта (IRU) и Ассоциации международных автоперевозчиков (АСМАП) Украины, собрал участников из 13 стран Европы и Азии — представителей бизнеса, национальных министерств и ведомств, международных институтов, экспертных и научных кругов. Повестка дня конференции включила целый ряд актуальных вопросов, напрямую влияющих на эффективность работы международных автоперевозчиков как важного звена в системе мировой торговли.

Среди ключевых тем фигурировали: роль автоперевозок в системе интермодальных связей Европа—Азия и место Украины в развитии этого сегмента; усиливающаяся необходимость гармонизации национальных транспортных политик и роль в этом электронного документооборота; особенности осуществления и развития международных автомобильных перевозок по процедуре МДП между Европой и Азией (в т.ч. перспективы расширения системы МДП на Восток и ее преимущества при транзитных и мультимодальных перевозках).

Особое внимание было уделено проблемам и перспективам перехода к электронному документообороту — в частности, к пилотному запуску проекта организации перевозок между Ираном и Турцией на основе полностью безбумажного (электронного) оформления транзита (проект eTIR). Участники встречи констатировали успешность перевозок, выполненных с использованием электронной накладной (e-CMR), и готовность присоединиться к проекту ряда новых стран (включая Украину).

Так, Украина уже сделала определенные шаги в данном направлении: в планах ГФСУ фигурирует пилотная организация перемещения грузов в интермодальном сообщении по маршруту Украина—Турция с использованием электронной процедуры МДП. Кроме того, рассматривается перспектива использования той же процедуры на маршруте Украина—Грузия—Азербайджан—Казахстан. Базовым для присоединения Украины является меморандум о намерениях сотрудничества ГФСУ с таможенной службой Турции в рамках проведения экспериментальной (пилотной) перевозки с использованием eTIR (подписан в октябре 2016 г.). "Участие Украины в проекте eTIR может вывести его на качественно новый уровень — мультимодальный, чего нет в предлагаемых исключительно сухопутных маршрутах Турция—Иран, Турция—Грузия", — отметил заместитель председателя рабочей группы WP.30 ЕЭК ООН Александр Федоров.

Мультимодальность проекту eTIR обеспечивает морское плечо (перевозки через Черное и Каспийское моря) — по маршруту, востребованность которого в системе перевозок Европа—Азия сегодня повышается. Как было указано в ходе форума, по итогам 2016 г. перевозки автотранспорта паромными через Черное море в рамках коридора Украина—Грузия—Азербайджан—Казахстан увеличились в 2,8 раза, и позитивный тренд сохраняется. При этом 75% перевозок берут на себя украинские перевозчики, и около трети этого объема следует по полному маршруту — через Черное и Каспийское моря. Такая статистика свидетельствует о важности развития Украиной системы мультимодальных перевозок, однако в данном сегменте отечественного рынка имеются сдерживающие факторы. Среди них участники форума выделили: несовершенство нормативно-правового регулирования вопросов мультимодальных перевозок; использование недостаточно развитого флота (устаревшие паромы с большим расходом топлива); недостаточность мощностей портовых паромных комплексов; высокие риски мультимодальных операторов при организации таких перевозок на значительные расстояния и с участием двух и более видов транспорта.

Имеет Украина и определенный контрейлерный потенциал, поскольку нашу страну охватывают несколько международных маршрутов данного характера, существующих ("Викинг", "Ярослав") или предлагаемых на перспективу (Украина—Италия, Украина—Австрия). Однако и у контрейлерной составляющей по территории Украины имеется ряд сдерживающих факторов, из которых лишь часть — дефицит специализированного подвижного состава и интероперабельных железнодорожных терминалов, неконкурентная стоимость перевозки, отсутствие национального интермодального оператора перевозки.

Очевидно, Украине, декларирующей сближение с Европой, где поддерживаются парадигмы мультимодальности и интероперабельности, предстоит преодолевать отставание ускоренными темпами. Именно в таком контексте форум рассмотрел проблемы интеграции нашей страны в общеевропейскую транспортную систему за счет новых подходов к организации допуска на рынок международного транспортного сообщения. Так, особое внимание было уделено развитию системы квотирования многосторонних разрешений ЕКМТ в рамках вступления в силу нового регламента — Хартии Качества Международных автомобильных грузовых перевозок в системе Многосторонней квоты ЕКМТ (Европейская Конференция Министров Транспорта). Переходный период для внедрения нового положения пролонгирован на период 2016—2017 гг., после чего, с 1 января 2018 г., применение Хартии во всех международных автоперевозках будет обязательным. Соответственно, Украине следует готовиться к этим изменениям, и данный процесс уже запущен — в частности, как напомнил в ходе конференции заместитель министра инфраструктуры Украины по вопросам европейской интеграции Виктор Довгань, в августе т.г. внесены изменения в Порядок проведения конкурса и выдачи разрешительных документов ЕКМТ.

Отдельной задачей прозвучала необходимость гармонизации национальных транспортных политик

как рычага либерализации рынка международных автоперевозок. Как отметили эксперты, автотранспортное грузовое сообщение по оси Европа—Азия регулируется двусторонними и межправительственными соглашениями, декларирующими облегчение торговли и соблюдение двустороннего равновесия рынков автомобильных перевозок, однако на практике усложняющими перевозку в случаях, когда на маршруте пересекаются несколько территорий, либо когда используются водители и автотранспорт из разных стран. Здесь основными барьерами обозначены процедурные: различие национальных правовых условий относительно налогов и пошлин, а также процедур выдачи разрешений; ограничения переезда границ, приводящие к ограниченности выбора транспортных маршрутов операторами иностранных государств; необходимость уравнивания квот (может привести к необходимости нескольких раундов переговоров относительно соглашений), в то время как нехватка разрешений чревата значительными задержками операторов до начала операций либо на пунктах пересечения границ. Распределение разрешений среди операторов может быть связано с коррупционными и дискриминирующими действиями против определенных перевозчиков; процедуры согласования и выдачи разрешений зачастую бюрократизированы и непрозрачны. Двусторонние квоты подчас чрезмерно низкие, что приводит к высокой стоимости ocasionных (разовых) разрешений. Кроме того, процедуры, связанные с визовыми формальностями, могут крайне негативно сказываться на отправлении грузов — к примеру, водителям может потребоваться несколько виз в связи с пересечением территорий нескольких стран, в то время как в ряде стран водительские визы могут не выдаваться на границе, но исключительно в консульских отделах соответствующих посольств. Это означает потерю рабочего времени водителей. Кроме того, процедуры оформления виз не всегда равно применяются к водителям всех стран — как показывает практика, часть стран оформляют визы проще и с меньшими формальностями, нежели другие. Наконец, некоторые государства не предоставляют долгосрочных виз. "Барьером истинно континентального, если не глобального, характера является то, что на практике транспортные сети в сообщении Европа—Азия по сей день не рассматриваются как целостные логистические цепочки, что приводит к высокой фрагментации данного сообщения. Между тем, для успешного развития необходимо внедрять современные принципы, характеризующие эффективные цепочки поставок. Прозрачность и предсказуемость, наряду с эффективной тарифной политикой и доступностью логисти-

ческих услуг, являются ключевыми факторами при выборе того или иного маршрута", — предупредил эксперт USAID Георгий Турдзеладзе.

Общими вызовами, стоящими перед участниками системы международных автоперевозок, были обозначены: повышение уровня безопасности дорожного движения; совершенствование системы страхования автоперевозчиков; развитие системы профессиональной подготовки. Последняя задача была выделена особо, поскольку, по оценке участников рынка, проблема дефицита профессиональных водительских кадров в системе международных автоперевозок становится все более острой, более того — обещает достичь угрожающих масштабов в отдельных странах, к которым относится и Украина. Исходя из этого форум указал на необходимость усиления популяризации профессии водителя-международника с опорой на молодые кадры, проведения последовательной работы по повышению профессиональной квалификации водителей и менеджеров автотранспортных компаний. Ориентиром определены стандарты Академии IRU, признанные Хартией качества ЕКМТ в качестве эталонов обучения. Данная рекомендация — одна из многих, выработанных форумом по результатам обсуждения. В числе основных фигурируют также: необходимость дальнейшей гармонизации национальных норм с международными в части упрощения международных перевозок и транзита; стимулирование перехода к электронному документообороту; совершенствование инструментов МДП (в т.ч. за счет развития пилотных проектов); обеспечение условий для честной конкуренции и прозрачного доступа на рынок автомобильных перевозок.

Участники встречи ожидают, что будут услышаны правительствами стран, международными организациями и всеми сторонами, заинтересованными в развитии устойчивой системы автомобильного транспорта.

*КАТКЕВИЧ Галина*





# АВТОДОРЭКСПО®



**15-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА  
И ЭКСПЛУАТАЦИИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И МОСТОВ**

## 8-10 ноября 2017

В программе выставки:  
Международная конференция  
по вопросам новейших технологий  
строительства, эксплуатации  
и проектирования автомобильных  
дорог и мостов



Организаторы:  
Государственное агентство  
автодорог Украины «УКРАВТОДОР»  
АККО Интернешнл  
+38 (044) 456 38 04

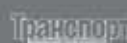


Место проведения:  
Украина, Киев  
пр-т Победы, 40-Б  
ВЦ «АККО Интернешнл»



**[www.avtodorexpo.ua](http://www.avtodorexpo.ua)**

Информационная поддержка:





# В Одесском порту заработал первый в Украине "АвтоХаб" для растаможивания импортных автомашин



**8 сентября т.г. на территории Одесского порта (в районе ООО "Евротерминал") стартовал пилотный проект "АвтоХаб" для удобного растаможивания приобретенных за рубежом автомашин. В церемонии открытия нового сервиса приняли участие Премьер-министр Украины Владимир Гройсман, и.о. главы ГФС Мирослав Продан, начальник Одесской таможни Александр Власов, губернатор Одесской области Максим Степанов.**

На пресс-конференции для журналистов В. Гройсман отметил, что "АвтоХаб" — это "единый офис" для оформления импортных автомобилей, которые ввозят в Украину.

— Раньше собственники автомашин, брокеры должны были обойти не только службы порта, но и городские организации, чтобы оформить приобретенные автомашины. Это забирало много времени, создавало условия для коррупции. Поэтому создание таких "единых офисов" для оформления товаров, которые поступают в Украину, является приоритетом в работе отечественной таможни. Это первый пилотный проект. В дальнейшем нам необходимо развивать Одесскую таможню, через которую проходит половина товаров, завозимых в страну, — подчеркнул Премьер-министр.

Как отметил М. Степанов, сейчас морем прибывают только 30% всех автомашин. "Однако надеемся, что открытие "АвтоХаба" существенно изменит это соотношение, отчего Одесский регион только выиграет".

О том, как строится работа "АвтоХаба", рассказал А. Власов:

— Новый сервис координирует работу семи как государственных, так и негосударственных структур, которые в одном месте по принципу "единого офиса" выполняют процедуры таможенного оформления транспортных средств и их регистрацию в сервисном центре МВД. Уникальность проекта состоит в том, что таможенники и пограничники работают во взаимодействии с филиалом сервисного центра МВД Украины, соответствующим органом сертификации транспортных средств, экспертной организацией по определению рыночной стоимости ввезенных автомашин и др., — отметил глава Одесской таможни.

По словам руководителя таможенного ведомства, процесс растаможивания автомашин организован следующим образом. Автомашины, прибывшие в порт в контейнерах, доставляют на территорию "АвтоХаба", где их сгружают и размещают на спецплощадке, затем осматривают и фотографируют в присутствии пограничников, экспертов и сотрудников таможни. Последующее оформление автомобиля происходит в так называемом "едином офисе".

Сервис "АвтоХаба" предоставляет следующие услуги: расстафировка контейнеров, хранение автомашин, таможенное оформление, экспертиза, страхование и государственная регистрация транспортных средств, их ремонт и техническое обслуживание.

Далее А. Власов сообщил о том, что реализация пилотного проекта предусматривает три этапа: подготовительный, который продолжался 3 месяца, второй — практический, который начался 8 сентября, третий — перспективный. "Третий этап предполагает привлечение авторитетных экспертов из США и Канады для того, чтобы переориентировать грузопоток автомашин из Клайпеды и Бремена на Одесский порт. По предварительным подсчетам, это увеличит количество оформленных автомашин до 800 единиц ежемесячно", — отметил руководитель таможни.

Согласно данным Одесской таможни за 8 месяцев нынешнего года оформлено около 4,4 тыс. транспортных средств. Для сравнения: в 2016 г. — всего 833. Только в период с 15 мая по 31 августа т.г. оформлено 2614 автомашин. В среднем в сутки в режиме "импорт" оформляется 36 единиц. Время оформления одного автомобиля без проведения таможенного досмотра — 15 мин., а при необходимости выполнения контрольных процедур — 1 час.

ОВРУЦКАЯ Татьяна



# XVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ – 2017

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ

## 21–24 НОЯБРЯ

МЕТАЛЛО-ОБРАБОТКА | УПРАВЛЕНИЕ | ГАБРИТОВАЯ ИНЖЕНЕРИЯ | ВОДОСНАБЖЕНИЕ | УПРАВЛЕНИЕ | УПРАВЛЕНИЕ | ПЕРИОД СТАНДАРТ-ЭКОНОМ. ПРИСОЯЗН. | ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ | КОМПЬЮТЕРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

ufi  
Approved  
Event



**ОРГАНИЗАТОР:**

Международный выставочный центр

Генеральный  
информационный партнер:

ОПОРУЖАНИЕ  
ИНСТРУМЕНТ

Технический  
партнер:

RentMedia



Международный выставочный центр

Украина, 02002, Киев

Броварской пр-т, 15

М "Левобережная"

☎ (044) 201-11-65, 201-11-56

e-mail: maria@iec-expo.com.ua

www.iec-expo.com.ua, www.мвц.укр

www.tech-expo.com.ua

XV Международная специализированная выставка

# КоммунТех – 2017

## 7–9 ноября



КОММУНАЛЬНАЯ И ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, СПЕЦТЕХНИКА, УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ, БЛАГОУСТРОЙСТВО ГОРОДА, ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В ЖНХ, КОММУНАЛЬНАЯ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКА



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР**

Украина, 02002, Киев, Броварской пр-т, 15

М "Левобережная"

**ОРГАНИЗАТОР:**

Международный выставочный центр

**ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:**

Министерства регионального развития,  
строительства и жилищно-коммунального  
хозяйства Украины

Ассоциации городов Украины



☎ (044) 201-11-59, 201-11-66

e-mail: forum@iec-expo.com.ua

www.iec-expo.com.ua, www.мвц.укр,

www.tech-expo.com.ua

Генеральный медиа-партнер:



Технический партнер: RentMedia



## В 2017 г. мировая авиаотрасль показывает хорошую динамику роста пассажирских и грузовых перевозок

*В конце 2016 г. IATA спрогнозировала, что 2017 г. по объемам пассажирских авиаперевозок станет рекордным в истории мировой авиации. Ожидается, что по итогам года авиакомпании выполнят около 38,4 млн рейсов и перевезут 4 млрд пассажиров. Текущий рост показателей объемов перевозок, похоже, оправдывает ожидания.*

*В 1 полугодии 2017 г. глобальный рост пассажирооборота авиакомпаний мира показал наивысший результат полугодия за последние 12 лет. Хороший рост показывают и грузовые авиаперевозки — спрос растет быстрее, чем когда-либо с момента глобального финансового кризиса.*

*По данным ACI EUROPE, рост объемов перевозок через европейские аэропорты в 1 полугодии т.г. опередил самые смелые прогнозы. При этом в аэропортах стран-членов ЕС наблюдается более высокий рост пассажиропотока, чем в аэропортах Евросоюза.*





## ЕВРОПЕЙСКИЕ АЭРОПОРТЫ НАРАЩИВАЮТ ПАССАЖИРО- И ГРУЗОПОТОКИ

В 1 полугодии 2017 г. пассажирский трафик всех европейских аэропортов вырос в среднем на 9%. "Этот впечатляющий рост был вызван путем сочетания как единичных факторов, так и более структурных (относятся такие факторы, как поражение некоторых рынков терроризмом в прошлом году, что повлияло на отток пассажиропотока, возвращение стойкого пассажирского спроса в России и в меньшей степени в Турции, продолжающееся улучшение экономики, а также то, что цены на нефть стабильно оставались ниже \$55 за баррель)", — отмечают в ACI EUROPE (Международный совет аэропортов — Европейский регион).

Показатель роста пассажиропотока в 1 полугодии 2017 г. аэропортов в Евросоюзе и странах Европы, не входящих в ЕС, составил 8,7% и 9,9%, соответственно. В ЕС — Бенилюксе наряду с Кипром, Мальтой, Португалией, Эстонией, Литвой, Польшей, Чехией, Венгрией, Словенией и Хорватией показатель роста пассажиропотока достиг двузначных цифр.

В ряде европейских стран, не являющихся участниками ЕС — Албания, Грузия, Молдова, Черногория и Украина — рост пассажиропотока составил свыше 20% в каждом из перечисленных государств.

Пассажиропоток входящих в ТОП-5 крупнейших европейских аэропортов в 1 полугодии в среднем возрос на 4,3% (заметное улучшение по сравнению с аналогичным периодом 2016 г., когда рост пассажиропотока составил 1,6%). Наиболее серьезные темпы роста показал аэропорт "Скипхол" (Амстердам) — 8,7%. Далее следуют Парижский аэропорт им. Шарля де Голля — 5,2%, "Франкфурт" — 4,5%. Ограниченными мощностями инфраструктуры Лондонский аэропорт "Хитроу" все же смог увеличить пассажиропоток на 3,9%, в то время как Стамбульский аэропорт им. Ататюрка все еще продолжает восстанавливать утраченные позиции (-1,1%).

Более высокий рост пассажиропотока наблюдался главным образом во вторичных хабах и аэропортах среднего размера, что отражает развивающуюся конкурентную динамику, в основном обусловленную лоукост-перевозчиками и классическими авиакомпаниями из стран, не входящих в ЕС. В этой связи лучшие результаты показали аэропорты: "Кефлавик" — рост пассажиропотока на 39,7%, "Пулково" (С. Петербург) — 26%, "Борисполь" (Киев) — 29,4%, "Анталия" — 29,2%, аэропорт Варшавы им. Ф. Шопена (24,7%), аэропорт "Брюссель" — 23,4%, "Ларнака" — 22,7%, "Лиссабон" — 22,3%, аэропорт Праги им. В. Гавела — 21%, "Неаполь" — 20,5%, "Мальта" — 20,2%, "Порто" и "Фаро" (оба — по 18,5%), "Шереметьево" (Москва) — 17,7%, "Катания" (17,4%), "Шенефильд" (Берлин) — 17%, "Тель-Авив" (17,3%), "Бирмингем" (16%), "Тулуза" (15,2%), "Валенсия" (15,3%), "Милан-Мальпенса" (14,8%).

Нужно отметить, что европейские аэропорты, входящие в 1 группу (обслуживающие за год более 25 млн пассажиров), нарастили пассажиропоток на 6%, аэропорты 2 группы (от 10 до 25 млн пасс./год) — на 12,3%, аэропорты 3 группы (5—10 млн пасс./год) — на 10,8%, 4 группы (менее 5 млн пасс./год) — на 9,9%.

Лучшие результаты роста в 1 полугодии показали аэропорты:

— 1 группа: "Шереметьево" (Москва) — рост 17,7%, "Манчестер" — 12,6%, "Домодедово" (Москва) — 10,1%, "Гэтвик" (Лондон) — 9,4% и "Скипхол" (Амстердам) — 8,7%;

— 2 группа: "Анталия" — 29,2%, "Пулково" (С.-Петербург) — 26%, Варшавы им. Шопена — 24,7%, "Брюссель" — 23,4% и "Лиссабон" — 22,3%;

— 3 группа: "Кефлавик" (+39,7%), "Борисполь" (Киев) — 29,4%, "Ларнака" — 22,7%, "Неаполь" — 20,5%, "Мальта" — 20,2%;

— 4 группа: аэропорт "Бухарест Бэняса им. Аурела Влайку" — рост 488,1%, "Ниш" (Сербия) — 366,3%, "Кутаиси" — 92,2%, "Крайова" (Румыния) — 85,8% и "Батуми" (Грузия) — 73,7%.

Комментируя показатели европейских аэропортов за 1 полугодие 2017 г., Оливер Янковец, гендиректор ACI EUROPE, отметил, что с 2012 г. объемы пассажирских перевозок возросли почти на 30%. "Такой рост явно опередил самые оптимистические прогнозы. Для аэропортов Европы это, безусловно, наилучший результат за последние 10 лет", — сказал он.

Грузовые перевозки через сеть европейских аэропортов в 1 полугодии заметно улучшились (+8,7%), что отражает улучшение экономических условий не только в Европе, но и во всем мире. Это лучший результат за полугодие с 2010 г. При этом количество полетов возросло на 3,7%, а авиакомпании разместили существенные мощности на рынке.

В июле 2017 г. пассажиропоток европейских аэропортов продолжил возрастать, показав рост на 9,6% (против 9% в июне). При этом в аэропортах Евросоюза средний рост пассажиропотока составил 7,6% (что несколько меньше, чем в июне — 8,7%). Восточные страны Евросоюза продолжали показывать наиболее высокую динамику роста — основная масса из них продемонстрировала двузначные цифры показателей роста наряду с Кипром, Финляндией, Мальтой, Люксембургом и Португалией.

Пассажиропоток стран Европы, которые не входят в ЕС, в среднем вырос на 17,5% (в то время как в июне рост их пассажиропотока составлял 15,1%). "Июль показал, что Турция не только восстанавливает пассажиропоток, но и наращивает его благодаря сильному спросу из России", — отмечается в сообщении ACI EUROPE.

В отчетном месяце аэропорты 1 группы нарастили пассажиропоток на 6,1%, 2 группы — на 14,2%, 3 группы — на 10,2%, четвертой — 11,3%.

Грузопоток европейской сети аэропортов в июле 2017 г. (как и в июне 2017 г.) показал рост на 10,5%. Рост количества полетов превзошел все ожидания — 5,2%, что является самым высоким показателем роста за последние годы.

"Перспективы очень позитивны для остальной части года: ожидается сохранение темпов роста экономики, особенно в еврозоне, а также то, что цены на нефть останутся на прежнем уровне. Конечно, это предполагает, что не будет новых геополитических расстройств", — считает О. Янковец.

В то же время он отмечает, что проблемой номер один для многих руководителей аэропортов остается Brexit, учитывая сохраняющуюся неопределенность в переговорах. "Обратный отсчет до марта 2019 г. продолжает тикать, и если в ближайшие месяцы не будет достигнут прогресс, скорее всего, авиарынок ощутит на себе негативный удар уже в следующем году", — подчеркнул он.

### **АВИАКОМПАНИИ МИРА НАРАЩИВАЮТ ОБЪЕМЫ ПЕРЕВОЗОК**

По данным IATA, в 1 полугодии 2017 г. глобальный рост пассажирооборота авиакомпаний мира составил 7,9% — наивысший показатель полугодия за последние 12 лет (с 2005 г.). Около 2/3 годового роста пассажирооборота в 1 полугодии 2017 г. обеспечили авиакомпании, базирующиеся в АТР и Европе.

За отчетный период провозные емкости (доступные кресло-километры) увеличились на 6,1%. Кроме того, был отмечен рекордный коэффициент загрузки — 80,7% (+1,3%).

В июне т.г. пассажирооборот (доходные пассажиро-километры) авиакомпаний мира вырос на 7,8% к аналогичному периоду 2016 г. (в мае рост составлял 7,7%, при этом он наблюдался во всех регионах мира). Провозные емкости авиакомпаний возросли на 6,5%, а коэффициент загрузки возрос до 81,9% (+1%).

Подводя итоги за 1 полугодие 2017 г., в IATA констатировали, что за отчетный период зафиксирован самый быстрый рост в 1 полугодии за 12 лет, что подталкивает факторы загрузки к рекордным уровням.

В июле 2017 г. было отмечено некоторое замедление роста пассажирского трафика авиакомпаний — до 6,8% (по сравнению с июнем 2017 г., когда рост составлял 7,7%). Во всех регионах был зафиксирован рост объемов пассажирских перевозок. Наибольший рост пассажирооборота показали авиакомпании АТР (+8,4%), Европы и Латинской Америки (по 7,7%), а также Африки (5,9%). Практически одинаковые показатели роста у перевозчиков Ближнего Востока и Северной Америки — 4,6% и 4,5%, соответственно.

Пассажирские провозные емкости авиакомпаний в июле 2017 г. возросли в среднем на 6,1%, а коэффициент загрузки вырос на 0,6 п.п. — до рекордного показателя в 84,7% (в июне он составлял 81,9%).

### **Динамика изменения пассажирооборота и провозных мощностей авиакомпаний различных регионов мира в июне 2017 г.\***

| Рынок             | Рост пассажирооборота к июню 2016 г., % | Рост провозных мощностей к июню 2016 г., % | Изменение коэф. загрузки к июню 2016 г., % | Коэф. загрузки, % |
|-------------------|---|--|--|-------------------|
| В целом по рынку  | 7,8                                     | 6,5  | 1,0  | 81,9              |
| Африка            | 9,2                                     | 6,6  | 1,6  | 64,8              |
| АТР               | 11,6                                    | 9,4  | 1,6  | 80,9              |
| Европа            | 8,8                                     | 6,7  | 1,7  | 85,4              |
| Латинская Америка | 6,7                                     | 5,2  | 1,2  | 81,6              |
| Ближний Восток    | 2,1                                     | 3,3  | -0,8                                       | 68,8              |
| Северная Америка  | 4,0                                     | 4,1  | 0,0  | 86,3              |

### **Динамика изменения пассажирооборота и провозных мощностей авиакомпаний различных регионов мира в 1 полугодии 2017 г.\***

| Рынок             | Рост пассажирооборота к 1 полугодию 2016 г., % | Рост провозных мощностей к 1 полугодию 2016 г., % | Изменение коэф. загрузки к 1 полугодию 2016 г., % | Коэф. загрузки, % |
|-------------------|--|---|---|-------------------|
| В целом по рынку  | 7,9  | 6,1   | +1,3  | 80,7              |
| Африка            | 8,1  | 4,2   | +2,5  | 68,6              |
| АТР               | 10,6   | 7,9   | +2,0  | 80,8              |
| Европа            | 8,8  | 6,3   | +1,9  | 82,4              |
| Латинская Америка | 6,6  | 4,2   | +1,8  | 81,4              |
| Ближний Восток    | 6,9  | 7,5   | -0,4  | 73,4              |
| Северная Америка  | 3,8  | 3,4   | +0,3  | 83,1              |

\* Авиационный трафик распределяется в соответствии с регионом, в котором зарегистрирован перевозчик; его нельзя рассматривать как региональный трафик.

По словам гендиректора IATA Александра де Жюньяка, спрос на авиаперелеты сохраняется благодаря "более яркой экономической картине и более низким ценам на авиабилеты". Однако стимулирующий эффект низких тарифов смягчается перед лицом роста затрат.

Также Александр де Жюньяк отметил, что наблюдающийся сильный спрос на авиаперелеты внесет позитивный вклад в мировую экономику. Однако это также приведет к еще большему дефициту инфраструктуры. "В каждой части мира аэропорт и аэронавигационная инфраструктура изо всех сил пытаются справиться со спросом. Существует множество примеров, которые показывают связь между транспортным сообщением и экономическим процветанием. Но немногие правительства смогли добиться достаточных (инфраструктурных) мощностей и качества, согласованных с потребностями пользователей и доступностью. Сильный рост в т.г. — это напоминание, что мы не можем терять время", — отметил он.

Также Александр де Жюньяк подчеркнул: "Экономические и социальные выгоды, которые несет авиация, нуждаются в поддержке адекватной, доступной аэропортовой инфраструктуры, а также инфраструктуры управления услугами воздушного движения. Чтобы сделать это эффективно, правительства должны учитывать потребности авиации в рамках своей национальной экономической стратегии".

## РОСТ ГРУЗОВЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК В МИРЕ

В 1 полугодии 2017 г., по данным IATA, глобальный тонно-километраж авиакомпаний мира вырос

на 10,4% к аналогичному периоду 2016 г. Это самый впечатляющий результат 1 полугодия с того времени, как авиационные грузоперевозки выкарабкались из мирового финансового кризиса в 2010 г., и это почти втрое больше среднего роста по отрасли, который наблюдался в течение последних 5 лет, отмечают в ассоциации.

Грузовые емкости авиакомпаний, измеряемые в доступных грузовых тонно-километрах, выросли на 3,6% к 1 полугодю 2016 г. "Рост спроса продолжает значительно опережать рост мощностей, что положительно сказывается на доходах авиаперевозчиков", — отметили в ассоциации.

Высокие показатели грузовых авиаперевозок в 1 половине 2017 г. были подтверждены результатами июня. Рост грузооборота в июне увеличился на 11% в годовом исчислении. Т.о., в июне 2017 г. рост несколько замедлился по сравнению с маем (12,7%). Тем не менее, это превышает средние темпы роста, наблюдавшиеся на протяжении 5 лет (3,9%).

В июле т.г. глобальный спрос на грузоперевозки, измеряемый в грузовых тонно-километрах, возрос на 11,4%, что несколько выше, чем в июне. Кроме того, рост спроса в июле в годовом исчислении почти в 4 раза выше, чем средние показатели роста за 5 лет (4,2%) и 10 лет (3,1%).

«Устойчивый рост спроса на авиаперевозки связан с улучшением мировой торговли, при этом новые глобальные экспортные заказы остаются на уровне шестилетнего максимума», — сообщили в IATA.

"Спрос на грузовые авиаперевозки растет быстрее, чем когда-либо после глобального финансового кризиса. Это отличная новость после многих лет застоя, — заявил гендиректор IATA Александр де Жюньяк. —

Показатели авиакомпаний различных регионов в 1 полугодии 2017 г.

| Рынок             | Рост грузооборота к 1 полугодю 2016 г., % | Изменение провозных емкостей к 1 полугодю 2016 г., % | Рост коэф. загрузки к 1 полугодю 2016 г., % | Коэф. загрузки, % |
|-------------------|---|--|---|-------------------|
| В целом по рынку  | 10,4                                      | +3,6   | 2,7   | 44,8              |
| Африка            | 25,9                                      | +11,2  | 2,9   | 25,1              |
| АТР               | 10,1                                      | +4,8   | 2,5   | 53,6              |
| Европа            | 13,6                                      | +5,4   | 3,4   | 47,1              |
| Латинская Америка | 0,3                                       | -0,6   | 0,3   | 32,3              |
| Ближний восток    | 7,6                                       | +1,5   | 2,5   | 44,7              |
| Северная Америка  | 9,3                                       | +1,5   | 2,6   | 36,3              |

Показатели авиакомпаний, различных регионов в июне 2017 г.

| Рынок             | Рост грузооборота к июню 2016 г., % | Рост провозных емкостей к июню 2016 г., % | Рост коэф. загрузки к июню 2016 г., % | Коэф. загрузки, % |
|-------------------|-------------------------------------|---|---------------------------------------|-------------------|
| В целом по рынку  | 11,0                                | 5,2                                       | 2,4                                   | 45                |
| Африка            | 31,6                                | 7,6                                       | 4,8                                   | 26,5              |
| АТР               | 10,1                                | 7,8                                       | 1,1                                   | 55,5              |
| Европа            | 14,3                                | 6,1                                       | 3,3                                   | 45,9              |
| Латинская Америка | 9,8                                 | 2,9                                       | 2,1                                   | 33,5              |
| Ближний Восток    | 3,7                                 | 2,2                                       | 0,6                                   | 44,4              |
| Северная Америка  | 12,7                                | 3,0                                       | 3,1                                   | 36,2              |



Июль был сильным месяцем для авиагрузов... и это третий месяц подряд, когда спрос на грузоперевозки рос быстрее, чем спрос на авиапутешествия".

По словам Александра де Жюньяка, хотя прогноз в отношении грузовых авиаперевозок на оставшуюся часть года остается положительным, есть вероятность, что циклический период роста может приближаться к своему пику.

### **УКРАИНСКИЕ АВИАКОМПАНИИ РЕЗКО НАРАСТИЛИ ПАССАЖИРОПОТОК В 1 ПОЛУГОДИИ, НО СНИЗИЛИ ОБЪЕМ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК**

В 1 полугодии 2017 г. украинские авиакомпании выполнили 42,2 тыс. коммерческих рейсов (+23,8% к 1 полугодию 2016 г.), в т.ч. международных — 35,5 тыс. (+22%).

По данным Госавиаслужбы, в 1 полугодии 2017 г. наблюдался динамический рост спроса на украинском рынке пассажирских перевозок. Авиакомпаниями было перевезено 4,556 млн пассажиров (+39,8% к аналогичному периоду 2016 г.), в т.ч. на международных рейсах — 4,137 млн (+42,2%). Пассажирооборот составил 8,9 млрд пасс.км (+45,9%).

"Положительная динамика в январе—июне 2017 г. связана, прежде всего, с развитием сектора международных воздушных перевозок", — отмечают в Госавиаслужбе Украины.

Всего в 1 полугодии 2017 г. на рынке пассажиро- и грузоавиаперевозок работало 30 отечественных авиакомпаний. Пассажирские перевозки осуществляли 18 отечественных авиакомпаний. По итогам 1 полугодия 2017 г. 95% общих объемов пассажирских перевозок выполнено пятью ведущими авиакомпаниями: "МАУ", "Азур Эйр Украина", "Роза Ветров", "Браво" и "Атлас-джет Украина".

Регулярные полеты между Украиной и другими странами мира в течение отчетного периода осуществляли 10 отечественных авиакомпаний в 40 стран

мира и 25 иностранных авиакомпаний в 24 страны мира. Средний коэффициент занятости пассажирских кресел на международных регулярных рейсах украинских авиакомпаний составил в отчетном периоде 74,3%, а на внутренних регулярных — 70,7% (против 76,6% и 72,6%, соответственно, в 1 полугодии 2016 г.).

Объемы перевозок грузов и почты, перевезенных в 1 полугодии, сократились на 9% — до 35,5 тыс. т, грузооборот составил 113,1 млн ткм (-2,6%). Грузовые перевозки в 1 полугодии выполняли 19 отечественных авиакомпаний. Почти 77% общих объемов выполнили в отчетном периоде АТП ГП "Антонов", АК "МАУ", "ЗетАвиа", "Максимус Эйрланс" и "Украинские вертолеты".

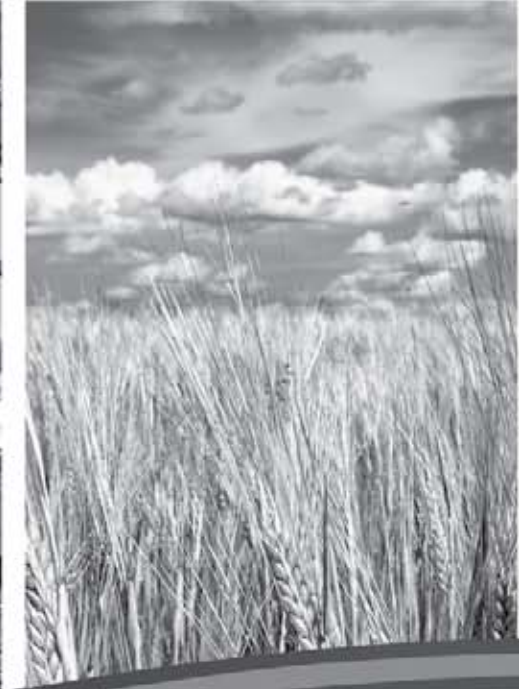
В аэропортах Украины в 1 полугодии было обслужено 7,145 млн чел. (на 34,1% больше, чем годом ранее), в т.ч. пассажиров международных рейсов — 6,272 млн чел. (+36%). Доля международного пассажиро-потока в украинских аэропортах составила 87,6%.

Коммерческие рейсы отечественных и иностранных авиакомпаний в течение 1 полугодия обслуживали 20 украинских аэропортов и аэродромов. В то же время в Госавиаслужбе отмечают, что "на сегодняшний день около 98% общих пассажиро-потоков и почтогрузопотоков сконцентрированы в семи ведущих аэропортах — "Борисполь", "Киев" (Жуляны), "Одесса", "Львов", "Харьков", "Днепропетровск", "Запорожье". По данным Госавиаслужбы, а 1 полугодии в аэропорту "Киев" (Жуляны) рост пассажиро-потока составил 67,6%, "Львов" — 52,8%, "Харьков" — 50,7%, "Одесса" — 21,1%, "Запорожье" — 7,1%, "Борисполь" — 30,3%. Объем пассажирских перевозок через аэропорт "Днепропетровск" составил 7,6%.

Количество обслуженных аэропортами ВС в 1 полугодии увеличилось на 24,7% — до 72,2 тыс. Почтогрузопотоки аэропортов возросли на 24,6% — до 23,3 тыс. т.

*По материалам IATA, ACI EUROPE и  
Госавиаслужбы Украины  
подготовила КОРНИЛОВА Татьяна*





## Вторая конференция **Экспорт зерна из Украины**

**2 ноября 2017, г. Киев, отель «Алфавито»**

### **Ключевые темы**

- Аграрная политика Украины и ее влияние на развитие экспортной торговли зерном
- Украинский рынок зерна в 2017/18 МГ: основные тренды и факторы влияния
- Результаты первых месяцев экспортного сезона–2017/18: украинские реалии
- Россия & Украина на мировом рынке зерна: конкуренция усиливается
- Тенденции мирового рынка зерна в 2017/18 МГ
- Торговая политика ключевых игроков мирового рынка зерна и ее влияние на торговлю в зерновом сезоне–2017/18
- Ценовые тренды зернового сезона–2017/18
- Торговые стратегии при экспорте зерна 2017 года
- Проблемы экспорта зерна, связанные с фитосанитарным состоянием и качеством зерна
- Экспортная инфраструктура и логистика сезона: цепочка нерешенных проблем

Организатор

**АПІК**  
**ИНФОРМ**

При поддержке

Міжнародна Юридична Служба

**Interlegal**

Українська зернова асоціація  
**УЗА**  
укр. зерно - українська асоціація

### **КОНТАКТЫ**

+380 562 320795 (многоканальный), +380 562 321595

Екатерина Панасенко (доб. 113) [event@apk-inform.com](mailto:event@apk-inform.com)

Елена Чередниченко (доб. 200) [chief\\_editor@apk-inform.com](mailto:chief_editor@apk-inform.com)





## ВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ события, факты и комментарии

# Для развития контейнерного бизнеса нужны инвестиции в порты

*7 сентября т.г. в одиннадцатый раз состоялся контейнерный саммит, который традиционно проводят издательство "Порты Украины" и аналитический центр BlackSeaTrans. Среди 150 его участников были представители АМПУ, морского бизнеса, контейнерных линий, портовых операторов, государственных стивидоров, юридических компаний, зарубежные гости. В работе саммита приняли участие зам. министра инфраструктуры Виктор Довгань и председатель АМПУ Райвис Вецаганс.*



## ДИНАМИКА РЫНКА ЗАВИСИТ ОТ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

По мнению экспертов, 2016 г. для контейнерного бизнеса был не самым лучшим. Как отметил генеральный директор компании Maersk Ukraine Роман Колоянов, негативное влияние на развитие рынка оказали низкие фрахтовые ставки, снижение темпов развития мировой экономики, что повлекло сокращение контейнерных перевозок, консолидация контейнерных линий (8 из 20 линий перестали существовать), наконец, проникновение электронных технологий в контейнерный бизнес. Эти факторы негативно отразились на работе всех контейнерных линий. В то же время ТОП пять линий нарастили свой контейнерооборот. В 2017 г. ситуация изменилась к лучшему.

Какова ситуация на контейнерном рынке Черноморского региона? Как отметил консультант компании DREWRY Динеш Шарма, в Черноморском регионе до 2009 г. были самые высокие темпы роста, а в последующие годы — самые низкие. В этот период некоторые порты потеряли объемы перевалки контейнеров. Произошло перераспределение долей рынка. За счет этого отдельные порты восстановили утраченные во время кризиса грузопотоки. Однако постепенно ситуация стабилизируется, регион имеет хорошие перспективы.

В свою очередь председатель АМПУ Райвис Вецкаганс сказал, что, несмотря на мировые тенденции, четыре отечественных контейнерных терминала показали в 2016 г. рост перевалки контейнеров на 6,6%. Однако уровня наиболее благоприятного 2008 г. украинские терминалы так и не смогли достичь. В 2017 г. украинский рынок контейнерных услуг показал положительную динамику: по итогам 8 месяцев прирост составил 1,6% в сравнении с аналогичным периодом 2016 г.

— В то же время нужно учитывать, что контейнерный рынок напрямую зависит от экономики страны. В 2016 г. ВВП сократился вдвое в сравнении с 2012 г. (со \$180 млрд до \$93 млрд). Из-за падения покупательной способности сократились объемы торговли.



Иными словами, в первую очередь снизились объемы импорта и транзита. Тем не менее, к примеру, в Одесском порту в 2016 г. рост перевалки контейнеров благодаря крупным мировым игрокам рынка составил 29% в сравнении с 2015 г., — отметил Р. Вецкаганс.

Как отметил далее председатель АМПУ, предприятие взяло курс на привлечение инвестиций, новых бизнес-партнеров в порты, чтобы государственные стивидоры были неконкурентоспособны. В частности, чтобы загрузить контейнерный терминал порта "Черноморск", Минифраструктуры и АМПУ ведут переговоры с самым крупным оператором контейнерных терминалов в мире — компанией Hutchison Ports. Но при этом Р. Вецкаганс заверил, что приход будущего оператора терминала в порт "Черноморск" не означает "перетягивание" грузопотоков из Одессы. "Такая международная компания, безусловно, сумеет обеспечить терминал в "Черноморске" альтернативными грузопотоками. К примеру, транзитом из Молдовы. Или развернуть транзитные грузы из порта Гданьск на Черноморск".

Помимо этого, одну из важнейших задач администрации АМПУ видит в том, чтобы создать условия для бизнеса в портах. "Совместно с мировым банком мы занимаемся обновлением методологии расчета портовых сборов. Они будут базироваться на двух составляющих — базовая составляющая себестоимости перевалки по портам плюс инвестиции в инфраструктуру. По такой методологии портовые платежи начнут рассчитывать с 1 января 2018 г. Тем не менее, 7 сентября КМУ принял решение о снижении портовых сборов на 20%, основываясь на действующем законодательстве. С 1 ноября новые портовые сборы должны заработать", — отметил Р. Вецкаганс.

## ОДЕССКИЙ ПОРТ — ЛИДЕР ПЕРЕВАЛКИ КОНТЕЙНЕРОВ СРЕДИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПОРТОВ

По словам начальника администрации Одесского порта Игоря Ткачука, стивидорные компании предприятия переваливают 87% всего контейнерооборота Украины. Однако, чтобы и в дальнейшем быть





конкурентоспособным, предприятие совместно с портовыми операторами должно наращивать контейнерные мощности за счет инвестиционных проектов.

— Масштабный инфраструктурный проект "Карантинный мол", который реализуется с 2010 г. совместно АМПУ и ДП "Контейнерный терминал Одесса" (КТО), предполагает расширение пропускной способности ныне существующего терминала на 600 TEU в год. В августе 2014 г. были введены в эксплуатацию первый и второй пусковые комплексы (мощность каждого — 125 TEU). С момента ввода в эксплуатацию до сегодняшнего дня на новых причалах — 1-к (длина 350 м) и 2-к (300 м) портовый оператор обработал 264 контейнеровоза. Сейчас важнейшей задачей является завершение строительства терминала — до конца 2021 г. введение в эксплуатацию защитного волнолома длиной 900 м. Об этом в мае т.г. подписано дополнительное соглашение АМПУ с ДП "КТО". Реализация данного проекта обеспечит постепенное и эффективное развитие Одесского порта, рост транзитного потенциала, создание новых рабочих мест, — отметил начальник Одесского филиала АМПУ.

Как сообщил руководитель, продолжается развитие второго контейнерного терминала "Бруклин-Киев Порт", расположенного на территории Хлебной гавани. С ростом объема перевалки контейнеров терминал стал испытывать дефицит складских площадей. Учредитель компании приобрел неиспользуемые площади расположенного рядом с Одесским портом сахарного завода. Коллектив терминала освоил эти территории, получив дополнительно 3,5 га. В планах компании до конца года пополнить парк перегрузочной техники двумя погрузчиками, а в 2018 г. приобрести 4 тыловых перегружателя RTG.

— Более того, компания планирует дальнейшее развитие мощностей терминала путем продления причальной линии 42 и 43 причалов в сторону заводских причалов 13-з и 14-з. Созданный в ГП "ОМТП" проектный офис совместно с администрацией порта, ООО "Бруклин-Киев" и "Бруклин-Киев Порт" будут искать комплексное решение проблемы расширения контейнерного терминала, — сказал И. Ткачук.

Далее руководитель рассказал о проблеме, над решением которой совместно работают администрация порта и Ассоциация стивидорных компаний предприятия, — разработке вариантов заезда в порт, минуя ООО "Евротерминал", поскольку тарифы за предоставляемые услуги не устраивают ни перевозчиков, ни стивидоров. "Рабочая группа разработала несколько альтернативных вариантов маршрута. В то же время стивидорные компании совместно с "Евротерминалом" решают вопрос снижения тарифа на услуги накопительной транзитной площадки (НТП). В результате руководство компании дало гарантию снижения тарифа в течение 5 лет на 50% (по 10% в год). Одновременно Одесский филиал АМПУ прорабатывает вопрос участия в финансировании автодороги "Хаджибей-2", которая призвана освободить городские улицы от большегрузного автотранспорта", — подчеркнул И. Ткачук.

### **ОДЕССКАЯ ТАМОЖНЯ: СОЗДАТЬ МАКСИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА**

— Оптимизация таможенных процедур при оформлении грузов является приоритетным направлением



Одесской таможни, — отметил глава ведомства Александр Власов. — За 8 месяцев т.г. наш коллектив перечислил в бюджет государства 13,8 млрд грн. (+5,3 млрд к показателям 2016 г.). Причем 37% составили платежи от грузов в контейнерах. В Одесском регионе объем экспорта превышает импорт. Тем

не менее, за прошедший период наметилась положительная динамика в отношении импортных грузов — рост на 20%. Помимо влияния рыночного фактора, это результат принятых мер руководством Одесской таможни. Речь идет о прекращении миграции субъектов внешнеэкономической деятельности во внутренние таможни благодаря созданию таможенных сервисов.

О каких сервисах идет речь? По мнению руководителя, один из путей увеличения таможенных оформлений Одесской таможней — пилотный проект по упрощению фитосанитарного контроля. Он рассчитан на сезонные товары — овощи, фрукты. "Суть проекта — один контракт, одно проведение экспертизы, единственный фитосанитарный сертификат на всю партию. Соответствующее постановление КМУ, которое инициировала рабочая группа во главе с губернатором Одесской области Максимом Степановым, наде-

емя, скоро появится. До конца 2018 г. в Одесском регионе будет действовать проект упрощенного фито-санитарного контроля. Специалисты подсчитали, что это даст дополнительно 60 млн грн. платежей ежемесячно", — сообщил А. Власов.

Начатый в 2015 г. по инициативе Президента П. Порошенко эксперимент в некоторых регионах страны в прошлом году распространился на все таможни Украины. Эксперимент предполагает, что от суммы перевыполнений показателей таможен 50% идет на реконструкцию дорог соответствующих регионов. По словам А. Власова, за 8 мес. т.г. на реконструкцию дорог Одесской области перечислено 1,6 млрд грн. "Каждая пятая гривня, собранная в рамках таможенного эксперимента, принадлежит Одесской таможне. В результате 33 объекта в области модернизируют или строят за собранные нашим коллективом средства".

— 8 сентября на территории Одесского порта открылся "АвтоХаб" — уникальный сервис, как в таможенном плане, так и по линии МВД. Автомобили, которые ввозят в Украину частные лица, будут растаможивать по принципу "единого офиса". На одной территории будут работать 7 организаций, которые позволят физлицу в течение суток зарегистрировать транспортное средство и получить необходимые сертификаты. Реализация этого проекта стала возможной благодаря инициативе Европейской бизнес ассоциации и Одесской таможни, поддержке со стороны губернатора М. Степанова. "АвтоХаб" позволит увеличить грузопоток автомашин в контейнерах из США, Канады, ОАЭ, — рассказал глава региональной таможни.

Реформирование Одесской таможни продолжается. Как отметил А. Власов, таможенники совместно с АМПУ отработывают механизм упрощения внесения информации о железнодорожных платформах в таможенную декларацию, чтобы сократить время простоя и подачи подвижного состава непосредственно в порты. В портах Большой Одессы, а также в пунктах пропуска паромных переправ в 2018 г. пла-

нируется установить сканеры, которые в считанные минуты выполнят контроль одного транспортного средства.

## ОТ "МЕХАНИКА ЧЕРЕВКО" ДО КОНТЕЙНЕРНОГО ПОЕЗДА "ТИС-ДНЕПР"

По словам генерального директора "Укрречфлота" Дмитрия Москаленко, около 2 лет понадобилось для того, чтобы запустить новый мультимодальный сервис — р. Днепр—порты Большой Одессы. Вначале из Днепра в Одесский порт начало курсировать фидерное судно "Механик Черевко" грузовместимостью 120



ТЕУ, которое совершает 4 судозахода в месяц, перевозит около 4 тыс. ТЕУ в год. В мае нынешнего года в тестовом режиме начал курсировать контейнерный поезд "ТИС" (Трансинвестсервис) — Днепр—"ТИС" (вместимость 100 ТЕУ).

— Сервис востребован, в первую очередь, потому, что между Днепром и Одесским регионом дороги в очень плохом состоянии. В то время, как для развития логистики "река—порт" созданы все условия. К примеру, Днепр является самым мощным речным портом в Украине. Он имеет очень хорошее географическое расположение, примыкает к мощной железнодорожной инфраструктуре. Речной порт ориентирован в основном на экспорт. На территории порта происходит стафирование и расстафирование контейнеров, растаможивание грузов. В 2018 г. планируем начать строительство речного контейнерного терминала, ориентированного на перевозки подвижным составом. Причем терминал будет связан не только с портами Большой Одессы, но в перспективе и с Европой. Планируется, что терминал будет работать по схеме "поезд—поезд", "судно—поезд", — сказал Д. Москаленко.

Далее гендиректор рассказал, что разрабатываются планы развития Запорожского речного порта, в котором есть все условия для перевалки контейнеров. Уже есть трафик, который идет в Запорожье, а оттуда







отправляется в контейнерах. "Этот трафик поступает в порт не по реке и не железнодорожным транспортом. Наша задача — переориентировать данный сервис на эти виды транспорта, развивать его".

### **ПРИПОРТОВЫЕ СТАНЦИИ — УЗКОЕ МЕСТО ТЕРМИНАЛОВ**

Не изменяя традиции, перед началом саммита, т.е. 6 сентября, для всех участников и журналистов была организована экскурсия в частный порт "ТИС", в частности на контейнерный терминал (гендиректор Егор Гребенников). Не только отечественных специалистов морского транспорта, но и иностранцев удивили масштабы уже созданного терминала и его перспективы. А самое главное — припортовая станция, которая является одной из самых больших в "Укрзалізнице". Только представьте себе: 90 км железнодорожных путей, в прокладку которых "ТИС" вложил \$53 млн, возможность принимать и обрабатывать более 2 тыс. вагонов в сутки.

— Контейнерный терминал "ТИС" — самый молодой в Украине, активно развивающийся, — сказала, выступая на саммите, коммерческий директор Светлана Олейник. — Он занимает территорию в 30 га, способен обрабатывать суда типа суперпост-панамакс. Максимальная скорость обработки контейнеров — до 96 единиц в час. В 2016 г. "ТИС-КТ" был отмечен АМЭУ в номинации "Идеальный сервис"... Нашим достижением мы считаем собственную железнодорожную станцию, 16 км путей которой расположены на контейнерном терминале. Это позволяет нам избежать ситуации, которая складывается на других терминалах, т.е. ожидания в течение суток и более отгрузки контейнеров по железной дороге. Терминал постоянно развивается: построен склад площадью 8 тыс. кв. м для хранения металла производства "Арселор Миттал", удлиняются причалы 21—22 до 900 м. В 4 квартале т.г. ожидаем прибытие двух контейнерных перегружателей. Таким образом, к концу года на терминале будет работать уже 5 перегружателей.

Но, пожалуй, главное событие, свидетелями которого стали участники саммита, — это запуск контейнерного поезда TIS-DniproLink. По словам коммерческого директора, это результат сотрудничества "ТИС" с компанией MAERSK и "Укрречфлотом". В экспериментальном режиме поезд начал курсировать с мая нынешнего года и уже сделал 14 круговых рейсов. "В обоих направлениях поезд перевез 1258 контейнеров, что составляет более 2 тыс. TEU. Емкость поезда составляет 100 TEU. Заметим, что именно на Днепровском направлении перевозчики наносят самый большой ущерб автодорогам. Наш поезд позволяет переориентировать грузы на железную дорогу. К тому же, стоимость доставки грузов поездом значительно дешевле, нежели автомашинами", — сообщила С. Олейник.

— Будучи новичками в контейнерном бизнесе, мы вынуждены соперничать с такими монстрами, как Одесский порт, Ильичевский рыбный порт, которые много лет занимаются перевалкой контейнеров, — сказал на церемонии запуска поезда гендиректор "ТИС" Андрей Ставницер. — Поэтому стараемся предоставить для наших клиентов сервис, которого нет в других портах. Думаю, что наш поезд будет востребован, потому что он способен перевозить тяжелые грузы — до 29 т. В то же время, как известно, на автодорогах существуют весовые нормы — до 24 т в зависимости от типа машин. Наличие припортовой станции дает нам преимущество в конкурентной борьбе на отечественном контейнерном рынке.

Как утверждают аналитики, Киевский регион потребляет много импорта, а Днепровский — генерирует экспорт. В результате, по словам С. Олейник, образуется некий железнодорожный "треугольник", наполнение которого возможно через систему контейнерных поездов, каковым является поезд TIS-DniproLink. "За первое полугодие 2017 г. увеличили объемы ж/д перевозок экспорта-импорта до 35%. По нашим прогнозам, в 2018 г. достигнем показателя 45%. Решение проблемы сохранения дорог общего пользования мы видим не в создании точечных участков в отечественных портах, а в строительстве полноценных стафировочных многофункциональных комплексов, оснащенных крытыми складами, подъездными путями, перегрузочной техникой. В конечном итоге — создание припортовых железнодорожных станций", — подчеркнула коммерческий директор.

Не случайно председатель ООО "ТИС" Олег Кутателадзе, участвовавший в саммите, в небольшом выступлении подчеркнул, что припортовая железнодорожная инфраструктура является "узким местом" контейнерных терминалов. Мощности припортовых ж/д станций не обеспечивают перерабатывающие возможности портов. Основываясь на опыте частного порта, О. Кутателадзе обратился к Р. Вецкагансу и участникам саммита с предложением поддержать письмо на имя Премьер-министра В. Гройсмана о том, чтобы реорганизовать работу припортовых станций во всех отечественных портах. "На мой взгляд, необходимо переподчинить припортовые станции АМПУ, создать на базе этих станций акционерные общества с привлечением стивидоров, чтобы они были заинтересованы инвестировать в развитие ж/д инфраструктуры. За счет этого можно в перспективе избавиться от "узких мест" в портах", — предложил руководитель частного порта. Р. Вецкаганс сказал, что это предложение АМПУ включит в свою стратегию, и с участием администрации "ТИС" будет его реализовывать. А в резолюции саммита записали, что все участники поддерживают предложение представителя "ТИС" о реорганизации припортовых станций.

ОВРУЦКАЯ Татьяна

# ГП "Мариупольский морской торговый порт"



## О ПРЕДПРИЯТИИ

Порт Мариуполь находится в северо-западной части Таганрогского залива Азовского моря, в 14 милях от входа в залив.

Средние глубины на подходе к порту составляют 12,0 м и позволяют обслуживать суда практически любой грузоподъемности, что ставит Мариупольский порт в более выгодное положение перед другими портами Азовского моря. Порт открыт для захода судов круглый год.

Порт принимает суда с осадкой до 8,0 м и длиной до 250 м. Территория порта составляет 67,6 га. Длина причальной линии порта — 4,2 км. Площадь крытых складов — 14,1 тыс. кв. м. Открытая складская площадь — 263,7 тыс. кв. м.

В Мариупольском порту оказываются клиентам следующие услуги:

- погрузка, разгрузка судов и зачистка трюмов после выгрузки;
- хранение и накопление грузов до размеров судовых партий;
- складские операции с грузами;
- перевалка грузов с одного вида транспорта на другой;
- прием грузов с ж/д подвижного состава, автотранспорта и с моря;
- оформление всего комплекса грузовых документов по приему и отправке судна;
- предоставление свободных причалов или места в аванпорту судам для предремонтной подготовки, материально-технического снабжения, мелкого ремонта, отстоя, других нужд;
- оформление прихода-отхода судна;
- буксирное обеспечение и ледакольная проводка;
- крепление и спецкрепление грузов;
- сбор льяльных вод и отработанных нефтепродуктов;
- предоставление места в аванпорту для производства фумигации и дегазации.

В распоряжении порта:

- портальные краны грузоподъемностью от 10 до 50 т;
- козловые краны типа RTG грузоподъемностью 42 т;
- контейнерные перегружатели;
- пневмоколесный гидравлический экскаватор-перегружатель;
- гусеничные и автомобильные краны;
- автопогрузчики грузоподъемностью от 1,5 т до 42 т;
- ричстакер;
- тракторы, бульдозеры, тягачи, экскаваторы, трюмные и складские машины, роллтрейлеры и низкорамные прицепы;

— три 16-тонных плавкрана для переработки навалочных и насыпных грузов в аванпорту по варианту "борт-борт";

— плавкраны 100- и 150-тонные для перегрузки тяжеловесных грузов.



## О РУКОВОДИТЕЛЕ

Олейник Александр Александрович родился 19 августа 1969 г. в городе Мариуполе. Окончил Приазовский государственный технический университет по специальности "Промышленный транспорт", Одесский национальный морской университет по специальности "Экономика предприятия".

Трудовую деятельность начал в Мариупольском государственном морском торговом порту в 1992 г. Прошел путь от стивидора до начальника коммерческого отдела. С 2011 г. по 2013 г. — первый заместитель начальника порта по коммерческой работе. С августа 2013 г. — директор Государственного предприятия "Мариупольский морской торговый порт".

В 2006 г. приказом Государственного департамента морского и речного транспорта Александру Олейнику присвоено звание "Почетный работник морского и речного транспорта". Приказом министра транспорта и связи Украины в 2009 г. награжден знаком отличия "Почетный работник транспорта Украины".

ГП "Мариупольский морской торговый порт"

Украина, 87500, Донецкая область,  
г. Мариуполь, просп. Адмирала Лунина, 99.  
Приемная директора порта: +38 (0629) 40 86 34.

Факс: +38 (0629) 40 86 60.

E-mail: all@marport.net; сайт: http://marport.net

Коммерческая служба: mail@marport.net



# ЮЖМОР МОНТАЖ

ЧАСТНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

EASY TO LIFT WITH

# UMM

*"Глядя сквозь две третьих столетия монтажного дела, мы можем смело сказать, что любовь к своему делу – это залог успеха."*



В интересное время мы живем, не правда ли? Кому отзываются ситуации с партнерами: ...нам бы побыстрее, на вчера, а еще быстрее, у вас 10 дней (из расчетных 30-ти)...

Мы поняли, что это норма нашего времени, и приняли "срочность" за отправную точку для построения отношений с нашими партнерами. А учитывая, что в монтажном деле за оперативность на 50% отвечает наличие специальной техники, без которой не обходится ни один монтаж, соответственно 7 автокранов грузоподъемностью 25–180 тонн и парк грузовых машин с прицепами для грузов весом 23–45 тонн готовы поддержать наших клиентов.

Но за "срочностью" прячется ошибка, а цена ошибки варьируется

в диапазоне понятий от "сойдет" до "это недопустимо!" и без предвидения здесь не обойтись...

А это способность слушать, слышать и услышать, в том числе услышать то, о чем не говорят, предвидеть возможные негативные последствия и защитить интересы клиента. "Предвидение" в интерпретации предприятия "Южмормонтаж" – это симбиоз профессиональной интуиции и многолетнего опыта.

И если сфера ваших интересов касается монтажа и ремонта подъемно-транспортных машин, монтажа металлоконструкций и технологического оборудования, обеспечения сменно-запасными частями и комплектующими, а также оснащения грузоподъемными кранами, то мы послужим надежной опорой для этих задач.



umm@umm.ua  
www.umm.ua



+38 0552 390 400



www.facebook.com/  
umm1944





# GRAIN & MARITIME DAYS IN ODESSA

MAY 23-26, 2018

Международная Юридическая Служба

Interlegal

АПК  
ИНФОРМ



[WWW.MARITIMEDAYS.ODESSA.UA](http://WWW.MARITIMEDAYS.ODESSA.UA)

[WWW.APK-INFORM.COM](http://WWW.APK-INFORM.COM)





## Стратегия развития ПАО “Укрзализныця” до 2021 г. и первоочередные мероприятия на 2017—2018 гг.

*И.о. председателя Правления ПАО “Укрзализныця” Евгений Кравцов во время круглого стола с участниками транспортного рынка представил стратегию развития ПАО “Укрзализныця” до 2021 г. и первоочередные мероприятия на 2017—2018 гг. Так, согласно стратегии развития “Укрзализныци” до 2021 г. включительно, планируется почти \$5,9 млрд капитальных инвестиций, из которых около \$4 млрд — на обновление подвижного состава.*



## ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

Е. Кравцов отметил, что в "Укрзализныце" наблюдается долгосрочный тренд сокращения объемов перевозок железнодорожным транспортом.

"Этому способствует комплекс проблем, которые связаны не только с объективными вопросами в украинской экономике (в частности, падение ВВП, падение производства), но и с вопросами эффективности работы предприятия за последние годы", — отметил Е. Кравцов.

Говоря о транзите, он заявил, что с 2011 г. транзит упал почти в 2 раза.

"С 2008 г. транзит ж/д транспортом по территории Украины упал более чем в 4 раза. Мы имеем много сегментов стойкого и серьезного падения, которое, в свою очередь, негативно влияет на экономическую стабильность и работу компании", — рассказал и.о. председателя Правления ПАО.

Также Е. Кравцов констатировал, что в "Укрзализныце" в последние годы наблюдается стойкое падение пассажирских перевозок, в частности международных. Но в 2017 г. из-за введения безвиза ситуация может улучшиться.

"Основная причина падения международных пассажирских перевозок была геополитическая. Но в 2017 г. с введением безвиза мы видим постепенное увеличение уровня пассажирских перевозок", — уточнил Е. Кравцов.

Кроме того, он заявил, что за последние 6 лет "Укрзализныця" значительно уменьшила капитальные и финансирование по всем направлениям.

"Мы подсчитали: для того, чтобы выйти на определенную эффективность "Укрзализныцы", чтобы иметь достаточный уровень инвестиций в подвижной состав и инфраструктуру, нам нужно ежегодно инвестировать \$1 млрд... У нас была системная проблема в недоинвестировании в инфраструктуру и подвижной состав. На сегодня она решалась за счет амортизации основных средств, но этот "запас прочности" почти иссяк", — отметил Е. Кравцов.

Что касается простоя вагонов в ожидании загрузки, то Е. Кравцов рассказал, что за последние 10 лет это время увеличилось почти в 3 раза — с 23 часов до 66 часов.

## СТРАТЕГИЯ. РЕФОРМА ВНУТРИ

Е. Кравцов отметил, что для "Укрзализныцы" необходимо определить собственные стратегические цели.

"Есть основные стандартные важные управления. Первое — это корпоративное управление и повышение его эффективности... Второе — повышение эффективности работы предприятия... Третье — повышение финансовой стабильности, ведь у нас есть серьезные вопросы, связанные с нашим кредитным портфелем... Четвертое — обеспечение каче-

ственного удовлетворения спроса на грузовые перевозки ж/д транспортом... Пятое — повышение привлекательности работы для сотрудников с партнерами и внедрение социальных подходов в управлении персоналом", — заявил Е. Кравцов.

Говоря о корпоративной реформе, он отметил, что ключевым приоритетом является отход "Укрзализныцы" от регионального принципа управления в сторону вертикально-интегрированного холдинга.

"Мы провели систему вертикальной интеграции пассажирского хозяйства, сейчас система подходит к процедуре завершения. С начала 2018 г. поставлена цель запустить грузовую компанию в рамках "Укрзализныцы"... Также уже сегодня мы переходим к принципам бюджетирования и экономического обоснования расчетов между вертикалями... Это — ключевой вопрос, чтобы выделить и показать наши расходы и убытки по отдельным направлениям, а также доходы по другим направлениям", — сообщил Е. Кравцов.

Он назвал ключевые направления, по которым планируется повышение экономической эффективности "Укрзализныцы" и оптимизации расходов предприятия. Прежде всего, это решение вопроса с непрофильными, социальными активами.

"В этом направлении есть четкий подход — мы будем максимально сохранять социальную и другие непрофильные структуры, которые приносят прибыль (неубыточные для предприятия — ред.), но предоставляют дополнительные преимущества в социальном и бытовом плане для сотрудников и т.д. При этом для непрофильных и убыточных активов мы будем осуществлять прозрачную процедуру их реализации для того, чтобы полученные средства направлять в инвестирование по основным направлениям работы. По нашим подсчетам, за счет этого направления мы сможем получить дополнительно в течение 5—6 лет 5—7 млрд грн. для реинвестирования", — заявил Е. Кравцов.

Второе — внедрение механизмов по закрытию или консервации малодействующих линий инфраструктуры общего использования на государственном уровне.

"Это вопрос госполитики. У нас на сегодня есть чрезвычайно разветвленная система инфраструктуры, и есть много направлений, которые используются ограниченно или почти не используются. Мы планируем в течение следующих 5 лет провести поли-







тику по оптимизации расходов по малоэффективным участкам и оптимизации сети в целом", — уточнил Е. Кравцов.

Третье — проведение переговоров с кредиторами относительно снижения процентных ставок и изменения валюты кредитования.

"Мы неэффективно использовали имеющийся финансовый рычаг и нам нужно эту ситуацию менять уже сегодня... Планируем в течение следующих полугода—года провести и завершить систему оптимизации нашей структуры расходов", — заявил Е. Кравцов.

Четвертое — подготовка новой эмиссии еврооблигаций для структурирования — уменьшения доли более дорогих облигаций в учете.

"В среднесрочной перспективе на следующие 1,5—2 года мы планируем провести дополнительную эмиссию еврооблигаций", — заверил и.о. главы Правления ПАО.

Пятое — повышение эффективности труда и использования подвижного состава.

"Это вопрос координации в работе при загрузке вагонов на станциях, она на сегодня неэффективна и воздействует на увеличение времени оборота вагонов", — добавил Е. Кравцов.

Он отметил, что "Укрзализныця" планирует провести обновление изношенных электропоездов и вывести их из эксплуатации. Также планируется повысить энергоэффективность путем обновления парка локомотивов за счет, в первую очередь, двухсистемных локомотивов, а также провести ремоторизацию маневровых и магистральных тепловозов.

Шестое — построение эффективной системы закупки для сокращения ежегодных расходов.

"Одним из ключевых направлений изменений системы управления мы видим систему закупок... Первый и основной приоритет будет дан системе закупок на предприятии... Мы решили, что для решения этого вопроса будут привлечены международные консультанты", — уточнил Е. Кравцов.

Он добавил, что для увеличения доходов «Укрзализныци» ведомство будет уменьшать объемы перекрестного субсидирования.

### **СТРАТЕГИЯ. ПАССАЖИРЫ**

И.о. главы ПАО сообщил, что "Укрзализныця" подняла вопрос относительно либерализации тарифной политики в пассажирском хозяйстве.

"Мы не говорим о лобовом повышении стоимости пассажирских перевозок. Мы говорим о том, что "Укрзализныця" как перевозчик в несоциальных сегментах перевозок должна иметь "пространство для движения". Мы должны иметь возможность объективно и эффективно устанавливать стоимость пассажирских перевозок для наиболее престижных сегментов — сегмент СВ, а также не социально значимые сегменты — купе и первый класс поез-

дов "Интерсити". У нас есть соответствующая программа, есть пилотные направления. Мы планируем выделить в т.г. премиальные направления работы пассажирского хозяйства — первый класс пассажирских поездов — и просить разрешить вводить в нем нерегулируемый тариф", — отметил Е. Кравцов.

По его словам, ведомство планирует привлечь к процессу финансирования пригородных перевозок местные общины.

"В качестве пилотного проекта мы обсуждаем с ЕИБ возможность инвестирования программы обновления пригородного подвижного состава "Укрзализныци". Надеемся, что к этому проекту может быть привлечен ЕБРР. Думаю, что мы сможем получить... EUR100 млн, чтобы инвестировать эти средства в новые электрички. Но эта кредитная нагрузка не должна лежать только на плечах "Укрзализныци". Учитывая убыточность пассажирских пригородных перевозок, мы понимаем, что это социальная функция государства и местных общин. Когда вопрос обновления и вопрос расходов в части пассажирских пригородных перевозок идет только на "Укрзализныцю", то нужно понимать, что это отражается и на бизнесе, на грузовых перевозках, которые приносят прибыль", — рассказал Е. Кравцов.

Он уточнил, что со своей стороны "Укрзализныця" готова покрыть операционные расходы и внедрять новые системы по улучшению качества обслуживания в пригородном сообщении.

### **СТРАТЕГИЯ. ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ**

По словам директора по стратегическому развитию и инвестиционной политике "Укрзализныци" Антона Соболевского, у "Укрзализныци" есть три направления инвестиций в подвижной состав: грузовые вагоны, пассажирские вагоны и тяга.

"Первое — грузовые вагоны. За 5 лет мы планируем инвестировать 28 млрд грн., из которых 18 млрд грн. будет инвестировано в покупку 20 тыс. новых вагонов, 6,5 млрд грн. — в модернизацию около 10 тыс. вагонов, и остальные средства будут вложены в капитальные ремонты грузовых вагонов", — заявил А. Соболевский.

Говоря о пассажирском движении, он сообщил, что "Укрзализныця" запланировала 34 млрд грн. инвестиций.

"Следует отметить, что около половины этих средств — поддержка со стороны государства (выполнение статьи 10 ЗУ "О железнодорожном транспорте")... 9 млрд грн. планируется инвестировать в новые пассажирские вагоны, а это более 400 вагонов... Около 10 млрд грн. мы планируем направить на модернизацию и ремонт пассажирского подвижного состава. Оставшиеся средства будут инве-

стированы в скоростное движение. У нас по поездам "Интерсити"... загрузка достигает 95%, мы видим, что есть спрос на данный вид перевозок, есть заинтересованность пассажиров... Поэтому мы видим развитие пассажирского движения скорее всего в развитии скоростного движения. И мы видим постепенное замещение дневным движением ночного движения", — рассказал А. Соболевский.

Говоря о тяге, он сообщил, что инвестиции "Укрзализныци" в данный сектор за 5 лет составят 40 млрд грн., из которых 30 млрд грн. — на приобретение новых локомотивов (около 120 электровозов и более 60 магистральных тепловозов) и 9,5 млрд грн. — на модернизацию и ремонт.

"На данный момент в "Укрзализныце" существует дефицит по грузовым магистральным тепловозам и по электровозам переменного тока. Поэтому мы видим это приоритетным направлением для осуществления инвестиций... Если говорить о маневровой тяге, то на данный момент у нас наблюдается профицит маневровой тяги и мы, скорее всего, будем нацелены на повышение эффективности этой тяги, на модернизацию наших маневровых тепловозов с заменой двигателей", — отметил А. Соболевский, добавив, что около 2,5 млрд грн. будет инвестировано на модернизацию производственной базы, которая существует на данный момент на локомотиво- и вагоноремонтных заводах "Укрзализныци" и в депо, специализирующихся на ремонтах локомотивов.

Кроме того, "Укрзализныця" планирует создать оператора, который будет заниматься исключительно эксплуатацией локомотивов и предоставлять услуги локомотивной тяги всем вертикалям ж/д ведомства.

"На первом этапе — грузовым и пассажирским вертикалям. Также произойдет оптимизация парка локомотивов "Укрзализныци", ведь у нас есть значительное количество локомотивов, которые в принципе уже непригодны либо станут непригодными в течение следующих 5 лет, потому мы будем выводить их из эксплуатации и пускать их на металлолом", — отметил А. Соболевский.

Он также уточнил, что "Укрзализныце" нужно провести работу по повышению качества планирования, использования и разделения наших тяговых мощностей.

"Сейчас обсуждается создание главного центра управления движением, который управлял бы движением не по региональному принципу, а по сквозному. Например, говоря о транзитном грузе — он зашел по Южной дороге, вышел по Львовской ж/д, и это все будет сделано одним локомотивом. Если говорить об Одессе, то на данный момент мы прорабатываем выделенные нитки по сквозной перевозке наших поездов", — заявил А. Соболевский, добавив, что мероприятия по удлинению плеч обслуживания

локомотивов и вагонов ж/д ведомства приведут к повышению эффективности использования подвижного состава на 15%.

Также он уточнил, что "Укрзализныце" необходимо сокращать количество собственных депо.

"У нас профицит наших депо, нам необходимо сокращать их количество и вводить соответствующую специализацию. Это связано, в первую очередь, с разделением на эксплуатационную и ремонтную составляющую. Условно говоря, у нас будут оборотные депо, где будут локомотивные бригады, и специализированные ремонтные депо. Ведь следующий вектор — введение новой техники, и, если говорить об электровозах и тепловозах, то будут определены соответствующие депо, на базе которых будет обслуживаться новая техника, а те депо, которые будут по соседству и окажутся ненужными, будут перекачифицированы или выведены из эксплуатации", — сказал А. Соболевский.

Кроме того, по словам директора по стратегическому развитию и инвестиционной политике "Укрзализныци", есть три направления по ремонту подвижного состава: пассажирские вагоны, тяговый подвижной состав и грузовые вагоны.

"В плане "Укрзализныци" — создание пассажирской вагоноремонтной компании... Также планируется создать филиал по ремонту тягового подвижного состава, где в кооперации с заводами и локомотиворемонтными депо "Укрзализныци" будут созданы один или несколько филиалов компании, которые будут заниматься ремонтом локомотивов. Ну и грузовые вагоны — в дальнейшем будет выделен филиал для ремонта корпоративных вагонов "Укрзализныци". Также будет выделена компания, которая будет заниматься ремонтом вагонов сторонних собственников", — отметил А. Соболевский.

Е. Кравцов сообщил, что с 2018 г. планируется запустить в полную работу UZ Cargo.

Вдобавок он отметил, что ПАО "Укрзализныця" планирует до конца 2017 г. запустить автоматическую систему распределения всего парка полувагонов.

"Первый этап (по внедрению системы — ред.) должен вступить в силу с ноября текущего года. Как вы понимаете, с полувагонами как наибольшим парком система требует больше времени. Мы активно работаем с IT-специалистами для того, чтобы вложиться в сроки и запустить систему до конца года на всем парке полувагонов", — сказал он.

При этом, по его словам, "Укрзализныця" уже в тестовом режиме проводит автоматическое распределение всего парка зерновозов.

"На сегодня мы перешли на электронную систему распределения парка зерновозов. Сейчас в тестовом режиме проходим полное распределение всего парка через электронную систему", — отметил он.

РОСЛИК Инна



# УКРРОС – ТРАНС

ООО «Укррос-транс» — одна из крупных транспортно-экспедиторских компаний, которая является собственником более тысячи единиц железнодорожного подвижного состава, в том числе цистерн, крытых вагонов, полувагонов, хоппер-цементовозов, зерновозов, базы для промывки-пропарки вагонов, более 60 грузовых автопоездов.

С момента основания компании в 1998 году мы четко определили направления нашего развития роста и перспективы роста в сфере предоставления транспортных услуг.

## Мы предлагаем Вам:

- предоставление собственного железнодорожного подвижного состава в арендное пользование, а также предоставление вагонов под разовые перевозки;
- доставку наливных, тарно-штучных, сборных и негабаритных грузов автотранспортом;
- транспортно-экспедиционные услуги, оплату ж/д тарифов (в т.ч. транзит по Украине);
- промывочно-пропарочные операции. В нашей собственности находится технологическая база по станции Знаменка (Одесская ж/д.), которая ежемесячно подготавливает более 100 единиц подвижного состава.

Клиенты и партнеры  
ООО «Укррос-транс»  
выделяют наши следующие

## КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- наличие собственного подвижного состава;
- компетентность наших сотрудников;
- многолетний опыт в сфере перевозок;
- гибкость и корректность в работе с клиентами;
- успешное взаимодействие с администрациями железных дорог Украины;

## Основополагающими ПРИНЦИПАМИ нашей деятельности являются:

- оперативное и безукоризненное выполнение взятых на себя обязательств;
- соблюдение общечеловеческих моральных и этических норм;
- соблюдение законодательства и правовых норм страны, в которой мы ведем свою деятельность.

## Контактные телефоны:

Начальник управления железнодорожных перевозок и аренды вагонов  
**Ролле Татьяна Анатольевна**  
тел.: (+38 044) 537-43-28, (+38 044) 537-43-19,  
(+38044) 537-43-31, (+38 044) 537-43-39  
E-mail: t.rolle@ukrros-trans.com.ua

Начальник управления автомобильных перевозок и экспедирования  
**Розвадовская Оксана Владимировна**  
тел.: (+38 044) 537-43-36, (+38 044) 537-43-41;  
тел. моб.: (+38 067) 537-34-64  
E-mail: o.rozvadovskaya@ukrros-trans.com.ua

**Нам с вами по пути!**



# Новый раунд дебатов относительно повышения тарифов на железнодорожные грузоперевозки

*Между "Укрзализныцей" и бизнесом наступил новый раунд дебатов относительно повышения тарифов на грузоперевозки железнодорожным транспортом. Проблема в целом ясна: "Укрзализныця" заявляет о необходимости обновления подвижного состава и внедрения ряда инициатив, при этом бизнес сетует, что предпосылок для очередного повышения нет, ведь повышение тарифов происходит не в первый раз, а проблемы с износом подвижного состава, нехваткой тяги и неэффективным распределением ж/д вагонов остались.*

*22 сентября т.г. состоялось расширенное заседание Рабочей группы при Государственной регуляторной службе по выяснению реальной ситуации на рынке железнодорожных грузовых перевозок.*



## СЛОВО ЗА БИЗНЕСОМ

На встрече с журналистами президент Объединения предприятий "Укрметаллургпром" Александр Каленков рассказал, что в последнее время бизнес видит ухудшение ситуации относительно операционной эффективности ж/д ведомства.

"В последние годы повышаются тарифы. С одной стороны, это ожидаемо, все понимают, что происходит с курсом, начиная с 2014 г. За это время уже прошло два повышения, от чего "Укрзализныця" получила дополнительно около 20 млрд грн.", — сообщил А. Каленков, добавив, что износ подвижного состава ведомства остается критическим.

Потому, по его словам, бизнес не видит результатов повышения тарифов на грузоперевозки.

Согласно финплану ПАО "Укрзализныця", утвержденному 19.09.2017 г. на заседании КМУ, тарифы на грузовые железнодорожные перевозки в Украине будут повышены на 22,5% с 1.10.2017 г.

"Что касается финплана "Укрзализныци". Мы считаем, что утверждение финплана госкомпании на т.г. в сентябре т.г., — это ненормальная ситуация. В сентябре т.г. должен быть утвержден финплан уже на 2018 г.", — отметил А. Каленков.

При этом в декабре 2016 г. КМУ разрешил "Укрзализныце" потратить до 16 млрд грн. на капитальные инвестиции.

"Нюанс в том, что при неутвержденном финплане госкомпания не может производить капинвестиции.



Правительство пошло навстречу ж/д ведомству и разрешило вложить до 16 млрд грн. на капитальные инвестиции. Всего проект финплана на 2017 г. предусматривал около 26 млрд грн. инвестиций. Предполагалось, что 16 млрд грн. — собственные капинвестиции, 10 млрд грн. — за счет индексации тарифов с февраля 2017 г. (изначально повышение тарифов планировалось провести с 1.02.2017 г. — **ред.**). В результате за первое полугодие т.г. было освоено около 2,6 млрд грн. При этом в сентябре т.г. подается обновленный финплан и принимается инвестпрограмма на 16 млрд грн. Есть большие сомнения, что "Укрзализныця" освоит эти деньги", — подчеркнул А. Каленков.

Кроме того, он отметил, что хоть в финплане прописано повышение с 1.10.2017 г., повышение тарифов на грузоперевозки принимается по другой процедуре, в которую вовлечены Минэкономразвития, ГРС, Минюст и т.д.

"Если не будет поднятия тарифов, просто внесутся изменения в финплан", — добавил А. Каленков.

Он отметил, что дополнительные издержки предприятий горно-металлургического комплекса Украины от 22,5%-ного повышения ж/д тарифов на грузоперевозки составят 1,2 млрд грн. "Только в т.г. "Укрзализныця" планирует получить 2,9 млрд грн. от повышения ж/д тарифов. Для ГМК это обойдется в 1,2 млрд грн.", — сказал он.

Также А. Каленков сообщил, что у бизнеса с "Укрзализныцей" много пунктов, в которых они сходятся. Как пример он привел долгосрочное планирование.

### **ГДЕ ДЕНЬГИ?**

Как отметил А. Каленков, грузоперевозки "Укрзализныцы" прибыльны.

"Насколько мы знаем из отчетности, которая подается кредиторам, операционная прибыльность грузовых операций составляет порядка 45—50% — это EBIDA, маржа. Такой операционной маржи у наших предприятий нет. Поэтому мы считаем, что грузовые перевозки прибыльны", — отметил А. Каленков.

Вместе с тем он сообщил, что пока не понятно, куда предприятие расходует средства.

"Большая их часть, в т.г. около 10,5 млрд грн., пойдет на субсидирование пассажирских перевозок. Это социальная ответственность, которую несут грузоперевозчики", — рассказал А. Каленков.

Он добавил, что при поступлении средств в "Укрзализныцю" какая-то часть идет на так называемый коррупционный налог — около 30%. Вторая часть денег будет потрачена, но насколько эффективно — неизвестно.

Кроме того, по словам А. Каленкова, бизнес считает, что у "Укрзализныцы" есть огромное количество резервов повышения эффективности.

Народный депутат Украины, член комитета ВР по вопросам транспорта Владимир Гусак высказал мне-

ние, что "Укрзализныце" нужно навести порядок в системе закупок. "Первое — нужно навести порядок в системе закупок, посмотреть, сколько денег можно найти, а это десятки миллиардов гривен, а потом смотреть объективные рыночные тенденции", — рассказал В. Гусак.

Он отметил, что большой проблемой для "Укрзализныцы" является частая смена руководства. "Если ты принимаешь решение сегодня, то эффект будет через год, но очень мало из тех, кто находится на руководящих должностях, задерживается больше, чем на год. Естественно, в таком случае нет стимула принимать решения, которые направлены на повышение эффективности компании, и принимать решения, которые хотя бы в среднесрочной перспективе помогут выиграть всем", — уточнил нардеп.

По словам руководителя ЦТС Сергея Вовка, "Укрзализныця" сейчас готовит план по разделению непрофильных активов, а также определению дальнейшего будущего этих активов: аренда, частичная приватизация.

"Бизнес готов поддержать оптимизацию расходной части "Укрзализныцы". Эти непрофильные активы генерируют постоянный убыток, а этот убыток приходится покрывать за счет грузовой деятельности, и в результате говорить о повышении тарифов. Хотя нынешняя ситуация в ПАО весьма благоприятна, по результатам трех кварталов на счетах ведомства около 7 млрд грн. Этого более чем достаточно для того, чтобы проводить программу капинвестиций в т.г. Больше этой суммы "Укрзализныця" не освоит", — сказал С. Вовк.

Он также напомнил, что у "Укрзализныцы" избыточная база ремонтных депо. "Бизнес недоволен тем, как обслуживается частный вагон... Сама процедура предусматривает привязку вагона к географической станции, и очень часто к их депо. В результате получается так, что вагон, который эксплуатируется, например, во Львовской области, нужно везти на ремонт на совершенно другую железную дорогу", — сказал С. Вовк.

Также эксперт сообщил, что никаких условий для повышения цен на сегодняшний день нет. «На самом деле никакой методики и какой-то базы нет», — подчеркнул С. Вовк.

### **ПОЗИЦИЯ "УКРЗАЛИЗНЫЦЫ"**

В "Укрзализныце" продолжают настаивать на повышении тарифов на грузоперевозки. Как сообщили в пресс-службе ведомства, высказывания некоторых представителей власти о том, что у "Укрзализныцы" достаточно финансовых ресурсов и запаса прочности без индексации тарифов на грузоперевозки для обновления подвижного состава, не имеют убедительных аргументов и являются мифом.

Также в компании поспешили опровергнуть информацию о прибыли около 5 млрд грн. в 2017 г.



"Положительный финансовый результат ПАО "Укрзалізниця" за 8 месяцев т.г. после формирования необходимых резервов, которые требуются международными стандартами бухучета, составляет почти 0,16 млрд грн. прибыли. Этих средств недостаточно, чтобы без дополнительных источников доходов, в частности, полученных от индексации

тарифов на грузоперевозки, обновлять критически устаревший подвижной состав и выполнять инвестиционную программу ПАО в запланированных объемах", — заявил и.о. главы ПАО Евгений Кравцов.

Он отметил, что прибыль по видам деятельности по результатам 8 месяцев 2017 г., согласно управленческой отчетности компании, обеспечили: грузовые перевозки — +9,2 млрд грн.; вспомогательное производство — +0,6 млрд грн.; другая операционная деятельность — +0,2 млрд грн. Итого по всем видам деятельности цифра составляет 10 млрд грн. прибыли.

Отрицательный финансовый результат по видам деятельности ПАО "Укрзалізниця" обусловили пассажирские перевозки — 6,8 млрд грн. убытка, другая финансовая деятельность (уплата процентов по кредитам, лизингу и т.д.) — 2,3 млрд грн. и налог на прибыль — 0,5 млрд грн.

Как рассказал на презентации стратегии "Укрзалізниця" до 2021 г. директор по экономике и финансам ПАО Андрей Рязанцев, в 2016 г. финансовый результат компании улучшился на 9,5 млрд грн., из которых только 3,9 млрд грн. — за счет повышения тарифов на 15%.

"В 2017 г. мы в течение 8 месяцев постоянно имеем прибыль. Возможно, она незначительная... На сегодняшний день это +140 млн грн. И, если говорить о ретроспективе 2 лет, с уровня убытка по результатам 2015 г. 16,8 млрд грн. мы вышли на минимальный прибыльный результат", — рассказал А. Рязанцев.

По его словам, на сегодняшний день ПАО ежеквартально отчитывается по капинвестициям.

"Мы открыто проговорили с бизнесом стратегию развития, а также мы представили свои предложения по долгосрочному регулированию тарифов в привязке к разнообразным индексам или к миксу индексов", — отметил директор по экономике и финансам ПАО.

А. Рязанцев сообщил, что если "Укрзалізниця" не будет ремонтировать и инвестировать в модернизацию локомотивов, то за год в ведомстве из 1006 ед. останется 201 ед. "А парк любых вагонов (при отсутствии ремонта и инвестиций за год — **ред.**) сократится в 2 раза в связи с предельным износом", — рассказал А. Рязанцев.

Кроме того, директор по экономике и финансам "Укрзалізниця" отметил, что у ведомства нет корреляции падения грузооборота с момента поднятия тарифа или его индексации.

"При этом за последние 10 лет доля рынка увеличилась с 54% до 58%, соответственно. В доле рынка наблюдается прирост. Мы падаем медленнее, чем остальной рынок перевозок, невзирая на то, что время от времени нам приходится проводить изменения и увеличивать наш тариф", — уточнил А. Рязанцев.

Он заявил, что повышение тарифов — один из источников финансирования модернизации ПАО "Украинская железная дорога", при этом этот источник не является основополагающим в этой системе.

По прогнозам эксперта, в т.г. "Укрзалізниця" преодолет порог убыточности пассажирских перевозок (11 млрд грн.). "Это очень значительные суммы, которые на протяжении многих лет никто никогда не покрывал. У нас согласно ст. 10 ЗУ "О железнодорожном транспорте" эта функция должна выполняться госбюджетом. Но на сегодняшний день эта функция полностью тянется на своих плечах", — заявил А. Рязанцев.

Он добавил, что "Укрзалізниця" открыла отдельный специализированный счет с автоматическим выделением части индексации, которая будет полностью использоваться на инвестиции согласно утвержденному финплану.

## ПОВЫШАТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ

По словам С. Вовка, в конце сентября заканчивается срок публичного обсуждения документа. Но предварительное решение уже известно. Так, в ГРС 22.09.2017 г. прошло общественное слушание проекта приказа Мининфраструктуры о повышении ж/д тарифов на 22,5% с 1.10.2017 г.



По словам главы ведомства Ксении Ляпиной, с 1.10.2017 г. повышение ж/д тарифов на грузоперевозки не состоится, но ГРС его не отклоняет.

"С 1.10.2017 г. повышение ж/д тарифов на грузоперевозки не состоится. Но мы его не отклоняем. У нас есть месяц на обсуждение, согласно законодательству", — сказала она в ходе общественных слушаний.

При этом она заметила, что в т.г. "Укрзалізниця" впервые привела экономическое обоснование необходимости индексации тарифов.

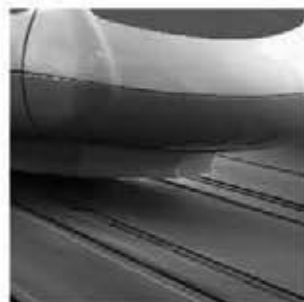
"Нужно найти ту цифру, которая будет не смертельна для бизнеса и реально освоена "Укрзалізницею" в т.г.", — подчеркнула она, добавив, что стороны должны предоставить пошаговый анализ, какой размер повышения для них приемлем — 10%, 15% или 20%.

РОСЛИК Инна

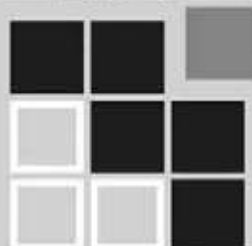




Организатор  
[www.promgruz.com](http://www.promgruz.com)  
**ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
ГРУЗЫ**



# RAIL EXPO



Торгово-промышленная палата Украины, ул. Большая Житомирская, 33

**24-25 октября, Киев**

**2017**

Международная выставка **Rail Expo 2017** – центральное событие в формате B2B на железнодорожном пространстве 1520. Специализированная выставка RE UA 2017 ориентирована на железнодорожную промышленность, объединяет государственный и частный сектор из разных стран мира. Мы создаем платформу для транснационального обмена опытом, формируем тренды и потенциал для быстрых и качественных изменений на железной дороге.

## РАЗДЕЛЫ ЭКСПОЗИЦИИ

- Вагоны
- Локомотивы
- Спецтехника и оборудование
- Консалтинг

- Логистика
- Складское хранение
- Безопасность движения
- Инжиниринг

- Компоненты и системы для железных дорог
- Инфраструктурные объекты и путевое хозяйство
- Ремонт и сервисные услуги
- Информационно-коммуникационные технологии

По вопросам участия обращайтесь к заместителю руководителя проекта «Промышленные грузы» Наталье Круть  
тел./факс: +38 056 370 18 32 доб. 259  
моб.: +38 (066) 419 98 91, +38 (068) 410 11 03  
e-mail: [n.kruti@promgruz.com](mailto:n.kruti@promgruz.com)

Информационный партнер

**Транспорт**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

**+38 056 370 18 32**

**promgruz.com**

## Монтаж высокой сложности с применением нестандартных решений

*Работы по монтажу грузоподъемной техники и монтажу технологического оборудования регламентированы: инструкциями, техническими условиями, проектом и т.д. В то же время при производстве монтажных работ на строящихся объектах, среди арматурной сетки, бетонных фундаментов и глины, где автокрану не то что развернуться, а встать негде, и нет никакого регламента на производственную площадь — есть возможность для проявления инженерной мысли, компетентности и мастерства монтажников.*



Вот один из примеров... На строящемся предприятии необходимо было произвести монтаж технологического оборудования итальянского производства. Специалисты нашего предприятия уже имеют опыт монтажа такого оборудования, но на данном объекте оборудование было гораздо более крупное по весу и по габаритам. При этом некоторые конструкции были заключены в термоизоляцию, что усложняло процесс застропки, кантовки и вообще к ним нельзя было даже дотрагиваться.

Один из этапов работ, который заслужил особое внимание, заключался в установке вертикальной цилиндрической камеры весом 72 т и длиной 22 м на нижнюю часть камеры, высота которой 10 м и вес — 40 т. Общая высота подъема — 32 м, что предусматривало применение двух стропов г/п 60 т, длиной 2500 мм, которые специально изготовили для данной работы.

С использованием двух автокранов с этой задачей удалось справиться, и 72-тонная "сигара" была зафиксирована сначала болтовым, а затем и сварочным соединениями. Собранная конструкция обязательно должна была располагаться строго вертикально относительно горизонтальной линии, и наличие каких-либо отклонений просто не допускалось.

Шеф-инженер строительства из Италии категорически потребовал отцентровать всю конструкцию, общий вес которой составлял 112 т, с точкой застропки на 32 м. Решить данный вопрос, используя находившиеся на монтажной площадке автокраны, было невозможно. Значит, необходимо было привлечь и использовать дополнительный кран достаточно высокой грузоподъемности; но подобные краны пока еще в дефиците, да и лимит времени, отведенный для данных работ, подходил уже к концу.

Для того, чтобы временно приподнять такую конструкцию, было проработано несколько различных способов, и выход все-таки был найден. Были спроектированы и изготовлены специальные боковые упоры — для возможности установки в них домкратов для вертикального поддомкрачивания. В результате этого три 100-тонных домкрата уверенно провели центровку и 72-тонная сигара расположилась строго вертикально.

Другой интересный пример... Необходимо было установить в специально подготовленном котловане котел. Но обещанной ровной площадки для постановки автокрана, с помощью которого будет осуществляться подъем котла, не оказалось. По сути, пло-



щадка была предоставлена, но на несколько метров дальше от проектного фундамента котла. Вроде бы проблема небольшая. В то же время, учитывая вес котла (65 т) и увеличение расстояния от оси вращения крана до места установки котла, это может не позволить обеспечить крану необходимую грузоподъемность. В случае эксплуатации крана на предельной возможности по грузоподъемности появляется риск несоблюдения устойчивости автокрана, что совсем не желательно.

При таких условиях инженерный персонал — проектировщики и технологи предприятия — учитывают различные факторы: расстояние (в миллиметрах), силу ветра и др.

После технических дискуссий возникшую проблему решили следующим образом: установили на заднюю часть крана дополнительный (не штатный) балласт, с теоретической уверенностью соблюдения устойчивости автокрана. В результате чего переместили тяжеловесное оборудование на запроектированное место.

Такие эпизоды в практике предприятия бывают не часто. При строительстве транспортных или промышленных предприятий всегда возникает много ситуаций, предсказать которые невозможно. Применение различных нестандартных решений инженерами и монтажниками нашего предприятия при производстве монтажных работ всегда служит выполнению поставленных задач качественно и в срок.

*КРАСНИКОВ Виктор,  
гл. инженер проектов предприятия  
"Южмормонтаж"*





ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ  
В ПАРОМНОМ СООБЩЕНИИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ  
ЧЕРНОМОРСК – ВАРНА – ПОТИ/БАТУМИ – ЧЕРНОМОРСК

**PLASKE**  
**ПЛАСКЕ**  
Cargo

КОМПЛЕКС УСЛУГ



организация перевозки  
грузов в ж.д. вагонах,  
автомобилях, контейнерах



таможенное  
оформление грузов



экспедирование  
грузов в порту



**АО «ПЛАСКЕ»**

генеральный судовой  
и грузовой агент-экспедитор  
«Пароходство БМФ» АД  
в Украине.

**Прием запросов на перевозку:**

Тел. +38 048 728 72 20  
Факс. +38 048 728 72 21  
cargo@plaske.ua

**[www.ferry-line.com](http://www.ferry-line.com)**

Расписание движения паромов и действующие  
ставки на перевозки, включая применяемые  
к ним скидки и исключительные предложения.

## УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ

4—6 сентября 2017 г. во Дворце Наций в Женеве (Швейцарская Конфедерация) состоялась 30-я сессия Рабочей группы по тенденциям и экономике транспорта (WP.5) Европейской экономической комиссии ООН.

### 30-я сессия Рабочей группы по тенденциям и экономике транспорта ЕЭК ООН



В работе приняли участие делегаты от правительств 20 стран Европы и Азии; представители международных политических и экономических организаций, академических учреждений, транспортных, исследовательских и консалтинговых компаний.

После приветствия от имени руководства ЕЭК ООН и Отдела устойчивого транспорта сессия началась с однодневного рабочего совещания "Коридоры транспортной инфраструктуры в Европе и Азии".

Основных целей совещания — две. В первую очередь, анализ последних событий в области разработки и управления международными и региональными транспортными коридорами, в т.ч. инициатив по устранению задержек в пересечении границ, проблем отсутствия инфраструктуры и разработки инвестиционных проектов. Во-вторых — активизация сотрудничества между разными инициативами, обсуждение и предложение конкретных шагов по упрощению сотрудничества между основными заинтересованными сторонами.

С презентациями об успехах, достижениях и проблемах в национальных сегментах международных транспортных коридоров выступили профильные заместители министров и руководители департаментов инфраструктуры и транспорта Греции, Боснии и Герцеговины, Бывшей Югославской Республики Македония, Румынии, Китая, Чехии, Республики Беларусь и Российской Федерации. К сожалению, Министерство инфраструктуры Украины не приняло участия в 30-й сессии Рабочей группы WP.5.

Выступающие из разных стран в итоге в качестве основной тенденции сформулировали идею о том, что имеющийся рост экономики и, соответственно, объемов грузоперевозок уже не являются таким мощным стимулом и локомотивом для развития инфраструктуры, как всего несколько лет назад. На авансцену выходят вопросы технологического и информационно-коммуникационного обеспечения цепей поставок товаров. В то же время, новые инфраструктурные объекты, ставшие необходимыми в настоящее время,

связаны со значительными инвестициями, часто непосильными для правительств отдельных стран, в первую очередь, не имеющих выхода к морю.

В ходе рабочего совещания также были с интересом выслушаны выступления представителей Европейской Комиссии, Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС), Международного союза железных дорог (МСЖД), Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД), проектов ТРАСЕКА, Трансъевропейская железнодорожная магистраль (TEM) и Трансъевропейская автомобильная дорога (TER).

Практически в каждом выступлении звучала мысль о необходимости объединения множественных международных и региональных инициатив в сфере инфраструктуры и транспорта с целью облегчения получения результатов, интересующих правительства и граждан вовлеченных стран.

Как определили в ходе дискуссии сотрудники Отдела устойчивого транспорта ЕЭК ООН, сотрудничество и координация действий разных участников транспортного процесса, единые стандарты процедур и форматов документов, единые наборы данных, унифицированное транспортное право становятся основными направлениями деятельности.

Необходимость объединения усилий обусловлена недостаточной эффективностью нынешних мероприятий. Нужно научиться правильно управлять существующими транспортными коридорами Европа—Азия и видеть перспективы их развития, исходя из понимания неизбежного перехода к безбумажным технологиям и унификации юридических положений и норм права в регионе ЕЭК ООН.

Кроме того, набирающая темпы "цифровизация" современных деловых операций также накладывает существенный отпечаток на общие тенденции на транспорте, озвученные участниками совещания.

Резюмируя высказанные в ходе презентаций и дискуссии на рабочем совещании 4 сентября мнения, можно сделать вывод, что объединение финансовых и технических ресурсов, особое внимание компьютеризации пограничных и портовых процедур, совместная работа по изучению и внедрению примеров оптимальной практики — вот объективная потребность сегодняшнего дня.

5—6 сентября 2017 г. 30-я сессия Рабочей группы WP.5 продолжила свою работу. Среди вопросов повестки дня главный акцент был сделан на обсуждении финального проекта отчета специальной Группы экспертов об исследовании, проведенном ею в ходе III этапа реализации проекта по евро-азиатским транспортным связям.

Как отмечалось в Совместном заявлении о будущем развитии евро-азиатских транспортных связей (ЕАТС), подписанном в Женеве 26 февраля 2013 г. министрами транспорта государств региона ЕАТС, существует большой потенциал для диверсификации маршрутов перевозок грузов между Европой и

Азией, а также для более широкого использования имеющихся и запланированных мощностей наземного транспорта.

Для определения реальных показателей этого потенциала и была создана специальная группа экспертов, куда вошли представители правительственных структур стран-членов ООН, научного сообщества и деловых кругов.

Более чем трехлетняя работа группы нашла отражение в подготовке фундаментального исследования, представленного для одобрения на сессии WP.5, к публикации и утверждению на очередном заседании Комитета по внутреннему транспорту ЕЭК ООН в феврале 2018 г.

Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, проведенный в ходе данного этапа, позволил дать общую картину проекта ЕАТС. Результаты анализа помогают получить выгоды от преимуществ, наметить пути для устранения узких мест, свести к минимуму угрозы и получать максимально возможную отдачу от реализации имеющихся возможностей.

После дискуссии рабочая группа одобрила представленный отчет и предложила провести в 3 квартале 2018 г. международную конференцию, на которой предложить на обсуждение мировой общественности опубликованные к тому времени результаты исследования, сделанного Группой экспертов по евро-азиатским транспортным связям ЕЭК ООН.

Среди прочих вопросов повестки дня 30-й сессии интерес вызвали презентации управляющих проектами Трансъевропейской железнодорожной магистрали (TER) и Трансъевропейской автомагистрали Север—Юг (TEM), которые предоставили отчет о текущем состоянии дел в этих проектах и рассказали о перспективах их развития.

Также участниками сессии было положительно встречено выступление представителя Европейской Комиссии, который информировал о том, что в области транспортной инфраструктуры Европейский Союз определил два основных направления: расширение Трансъевропейской транспортной сети (TEN) на балканские страны, в первую очередь на кандидатов на вступление в ЕС, а также на страны Восточного партнерства (ЕаР). После утверждения соответствующих планов в 2016 г. эта работа была активизирована. Подключение ближайших соседей Европейского Союза позволяет еще больше расширить европейские транспортные связи, теперь уже и на партнеров — соседей ЕС. Как прозвучало в докладе, правительства государств-членов ЕС заняты разработкой необходимых проектов для обеспечения финансирования инфраструктурных проектов, в первую очередь пограничных узлов и соединений с транспортными системами прилегающих стран, а также создания мультимодальных платформ.

ЛУГОВЕЦ Валерий,  
советник АО "ПЛАСКЕ"



# УНИКАЛЬНЫЙ ТРЕНИНГ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ТОРГОВЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ АГРОЭКСПОРТА

**13 ОКТЯБРЯ**  
**09:30**



**ОДЕССА**  
**ОТЕЛЬ GAGARINN**

КОНТРАКТЫ  
GAFTA/FOSFA



ЛОГИСТИКА  
И ФРАХТ



ПОРТЫ И  
ТЕРМИНАЛЫ



**“ВСЕ О КОНТРАКТАХ  
GAFTA/FOSFA  
И ЧАРТЕРАХ: 5-В-1”**

СТРАХОВАНИЕ



ОФФШОРНЫЕ  
КОМПАНИИ  
В ТОРГОВЫХ  
СХЕМАХ



Международная Юридическая Служба

**Interlegal**

Контактное лицо по вопросам регистрации:  
Алла Агбаш, 048 703 75 10,  
agbash@interlegal.com.ua

медиа-партнеры:

**APK**  
**INFORM**

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
**ПОРТЫ**  
УКРАИНЫ

*Viva*  
*consult*

**EBA**  
European Business Association

**UGA**

[www.promgruz.com](http://www.promgruz.com)

**Транспорт**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

# Искусственные барьеры в грузоперевозках в Черноморско-Каспийском регионе на примере Азербайджана и Грузии, перспективы развития и возможное решение вопросов

*Большая проблема предоставляет большую возможность, если нет проблем, нет решения, и нет причин для существования компании.*  
Винод Хосла

В грузоперевозках в Черноморско-Каспийском регионе наметился ряд тенденций:

- в последние годы транзитный грузопоток через территорию Грузии значительно снизился (до 50% и более);
- нефтяные терминалы используют только около пятой части своих пропускных мощностей;
- количество судовых заходов в портах Грузии уменьшается соответственно снижению грузопотока;
- трейдеры и основные поставщики не говорят о барьерах и проблемах, а находят альтернативные маршруты, которые дешевле, безопаснее и быстрее.

В связи с этим актуальными стали следующие вопросы:

- какие основные барьеры в грузоперевозках для того, чтобы наши компании-резиденты стали региональными транспортниками;
- какие решения необходимы для улучшения позиций компаний-резидентов, зарегистрированных в Грузии, а также какие требуются реформы для изменения тенденции снижения грузопотоков и исправления негативной статистики на положительные и растущие цифры.

**Существуют следующие барьеры:** Налоговый кодекс, инфраструктура, односторонние тарифные преференции, геополитика и интересы, личные интересы и внутренние транспортные тарифы, которые препятствуют развитию компаний-резидентов, а также снижают эффективность регионального транспортного коридора и логистики внутри страны.

**Пути решения для преодоления барьеров:** изменения в налогообложении, оптимизация, двусторонние тарифные преференции, свободный транзит, внедрение IT-платформы и, соответственно, уменьшение человеческого фактора при экспедировании грузов и внедрение гибких тарифов, которые могли бы трансформировать проблемы к возможностям.

Рассмотрим каждый из барьеров в отдельности и, в то же время, предложим возможные решения.

### **БАРЬЕР — НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС**

Этот барьер следует рассматривать, в первую очередь, в контексте, почему судоходные, логистические и торговые компании предпочитают регистрироваться в налоговых юрисдикциях с льготным налогообложением для международных бизнес-операторов. Причина проста — освобождение от налогов на международные бизнес-операции или предоставление льгот на конкретные сегменты бизнеса.

**Барьеры в Грузии:**

- компании, зарегистрированные в Грузии, облагаются налогом на обслуживание нерезидентов по ставке 10—15% от общей стоимости услуг, полученных от компаний, зарегистрированных в странах, с которыми у Грузии нет соглашения об избежании двойного налогообложения;
- владельцы судов облагаются налогом на имущество, что составляет 1% от стоимости имущества. Для судоходной отрасли, которая является капита-

лоемким бизнесом, такие налоги неприемлемы. В результате коммерческая деятельность грузинской компании в качестве международного логистического оператора, трейдера или судовладельца является невыгодной, нерентабельной и неоправданно дорогостоящей.

#### Решение проблем барьеров Налогового кодекса

Чтобы избежать миграции региональных сервисных компаний, необходимо внести изменения в Налоговый кодекс.

Некоторые льготы для определенных сегментов в Грузии уже существуют:

- свободные индустриальные зоны (Поти, Кутаиси и Тбилиси — Грузия), где операторы производств освобождаются от налога на прибыль и налога на имущество;

- свободная туристическая зона (Кобулет — Грузия), где владельцы гостиниц освобождаются от налога на прибыль и налога на имущество;

- Грузия также перешла на Эстонскую модель налогообложения с 1.01.2017 г., которая предусматривает, что нет необходимости платить налог на прибыль, если не взимается дивиденд.

Однако вышеуказанные решения недостаточны для международных логистических, судоходных и торговых компаний, поскольку они нуждаются в законодательстве, предназначенном для международных деловых операций в торговле, судоходстве и предоставлении транспортно-логистических услуг.

Предыдущая версия грузинского Налогового кодекса освобождала судовладельцев, плавающих под флагом или зарегистрированных в Грузии, от налога на имущество, но после нескольких поправок эту льготу отменили.

#### **БАРЬЕР — ОДНОСТОРОННИЕ ТАРИФНЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ**

Обычно скидки на общие тарифы на перевозку грузов предоставляются из стран Каспийского региона (Казахстан, Туркменистан, Азербайджан) по направлению на Грузию. Но при этом никакие скидки на грузоперевозки с Запада на Восток, то есть из черноморских портов, терминалов и железных дорог Грузии в страны Каспийского региона не предоставляются. При этом на определенные номенклатуры грузов тарифы в 3 раза выше, чем при перевозках тех же наименований грузов с Востока на Запад.

Исходя из этого, потенциальным перевозчикам нелегко привлекать грузы для обратного направления при доставке грузов с Востока на Запад, потому что никаких стимулов тарифная политика для привлечения дополнительных объемов не предусматривает.

Также участники рынка задаются вопросом: почему трейдеры предпочитают доставлять грузы из Черного моря в страны Каспийского моря через Волго-Донский канал на судах несмотря на то, что доставка грузов быстрее и, должно быть, дешевле

посредством терминалов и железных дорог Грузии и Азербайджана в прикаспийские страны Центральной Азии, Афганистана и Китая?

Ответ на этот вопрос следующий: потому, что нет преференций в тарифной политике и, в общем, нет единой политики привлечения грузов.

Решением проблемы односторонних тарифных преференций являются двусторонние тарифные преференции:

- для повышения эффективности грузоперевозок необходимо создать двусторонние тарифные преференции. Большинство компаний и форумов концентрируются на содействии в развитии торговли и транспорта с Востока на Запад, из Китая до Европы, но эффективность требует двусторонних движений грузопотоков;

- для привлечения дополнительных объемов и увеличения привлекательности наших транспортных коридоров (ТМТМ, ЛАПИС ЛАЗУЛИ) необходимо создать единую тарифную политику и вводить соответствующие льготные тарифы и механизмы повышения эффективности.

#### **БАРЬЕР — ИНФРАСТРУКТУРА**

Является ли паромное сообщение в Каспийском море местом сужения грузопотоков и возможным препятствием для транспортных коридоров ТМТМ и ЛАПИС ЛАЗУЛИ в увеличении грузооборота?

Ж/д паромы (13 судов), оперирующие на Каспии, являются неотъемлемой частью логистической цепочки для дальнейшей транспортировки грузов из Казахстана и Туркменистана по железной дороге через Азербайджан, Грузию и Турцию (Баку—Тбилиси—Карс или черноморскими портами) в Европу.

Ежегодная пропускная способность паромов составляет 95 тыс. ж/д вагонов, или 4,5 млн т груза.

В среднем за последние годы загрузка паромов достигала 50%, или 70% от общей пропускной способности без привлечения дополнительных объемов от других конкурирующих коридоров. Страны-участницы рынка в перспективе ожидают значительного увеличения объема грузопотока от ТМТМ, в основном из Китая, а также от ЛАПИС ЛАЗУЛИ, но оставшаяся свободная мощность грузооборота на паромов сегодня составляет только около 1 млн т из Казахстана и около 1 млн т из Туркменистана, если не будут приняты новые решения и не будет дальнейшего развития каспийского морского сообщения.

Также нужно отметить, что погодные условия на Каспии неблагоприятно влияют на морское сообщение и предсказуемость транзитного времени.

Достаточна ли гибкость у грузинских терминалов для удовлетворения потребностей рынка?

Терминалы в Батуми и Кулеви используют около 18—25% мощностей пропускной способности.

Береговые резервуары терминалов в Грузии, в основном, предназначены для сырой нефти, но из-за конкуренции трубопроводов, таких как: Атасу—Ала-



шанькоу (соединяющий Казахстан с Китаем), Махачкала—Новороссийск (соединяющий терминал в Махачкале на Каспийском море с черноморским терминалом в Новороссийске, Россия), нефтепровод БТД (Баку—Тбилиси—Джейхан, соединяющий Азербайджанский терминал Сангачал на Каспийском море с терминалом в Джейхане на Средиземном море в Турции), трубопровод из терминала Нека в Иране (соединяющий Каспийский терминал с северными НПЗ страны), трубопровод КТК (Каспийский Трубопроводный Консорциум) (соединяющий казахские месторождения нефти с черноморским терминалом в Новороссийске, Россия) или возможных транзитных барьеров объемы перевозки сырой нефти в направлении Грузии уменьшаются каждый год.

Кроме того, имеет место недостаточное количество береговых резервуаров для приема таких нефтепродуктов, как бензин, дизельное топливо, авиатопливо на грузинских терминалах для больших судовых партий (тип Aframax, партии по 80—85 тыс. т), а также недостаточное количество резервуаров с подогревом для одновременной обработки больших объемов мазута и вакуумного газойля и для дальнейшей погрузки в крупнотоннажные танкеры (тип Aframax, партии по 80—85 тыс. т) для каждого груза.

#### Решение проблемы инфраструктурных барьеров:

— требуется оптимизация каспийского морского сообщения, чтобы повысить эффективность паромного или возможного контейнерно-фидерного сервиса и соответственно не ограничивать пропускную способность развивавшихся транспортных коридоров ТМТМ и ЛАПИС ЛАЗУЛИ;

— требуется оптимизация терминалов Грузии, чтобы отвечать потребностям рынка и охватывать новые потенциальные рынки;

— модернизация трех основных казахстанских нефтеперерабатывающих заводов увеличит глубину переработки и объемы выпуска нефтепродуктов. Возникнет избыток светлых нефтепродуктов. Следовательно, возникает потребность в увеличении емкостей для накопления и перевалки светлых нефтепродуктов.

### **БАРЬЕР — ГЕОПОЛИТИКА И ИНТЕРЕСЫ**

Трубопровод БТД (Баку—Тбилиси—Джейхан) доставляет нефть из Каспийского моря в турецкий средиземноморский порт Джейхан.

Пропускная способность БТД — 1,2 млн баррелей в сутки, или около 50 млн т в год. В настоящее время загрузка составляет около 28 млн т в год.

Основным источником для БТД является месторождение АЧГ (Азери—Чираг—Гюнешли), производящее азербайджанскую легкую сырую нефть. Пик производства был в 2010 г. (около 820 тыс. баррелей в сутки). Но после этого добыча стабильно снижается. Так, в 2016 г. добыча составила около 660 тыс. баррелей в сутки.

Следовательно, операторы БТД активно работают над привлечением дополнительных объемов от других производителей нефти в странах Каспийского моря, таких как Туркменистан, Казахстан и Россия, но такие "старания" по привлечению дополнительных объемов не должны прямо или косвенно влиять на выбор поставщиками альтернативных маршрутов для доставки нефти, например, через Азербайджанские и Грузинские железные дороги и терминалы.

Каковы методы "заполнения" трубопровода БТД и возможное влияние на выбор нефтедобывающих компаний в Каспийском регионе в пользу железнодорожных перевозок и других альтернативных маршрутов?

Недавно участники рынка, поставщики нефти, начали или планируют перенаправление нефтяных объемов, которые ранее транспортировались через БТД или азербайджанские и грузинские железные дороги и терминалы.

Стали актуальными альтернативные маршруты, такие как Нека, Махачкала. Активно развивается трубопровод КТК и Атасу—Алашанькоу.

#### Решение вопросов геополитики и других интересов:

— нефтедобывающие компании в странах Каспийского моря должны иметь свободу выбора альтернативных маршрутов (трубопровод или железная дорога и терминал), другими словами, "Свободный транзит";

— железнодорожный транспорт позволяет нефтедобытчикам продавать свою нефть, не смешивая с другими сортами, с уникальным именем месторождения;

— в странах Каспийского моря существует множество уникальных сортов нефти с известными названиями (Кумколь, Бузачи, Тенгиз, Челекен, Окарем, Кияанлы). Поэтому поставщики должны иметь свободу выбора в транспортировке нефти, не смешивая с другими сортами в случае с трубопроводом, а доставлять ее, используя терминалы и железнодорожный транспорт, под уникальным названием к конечным пользователям.

С другой стороны, некоторые нефтеперерабатывающие заводы также чувствуют себя комфортно, получая стандартное качество и конкретную марку сырой нефти без других смесей.

### **БАРЬЕР — ЛИЧНЫЕ ИНТЕРЕСЫ**

Конкурирующие коммерческие интересы, будь то политические или частные, все чаще считаются неблагоприятными и наносят ущерб свободному потоку товаров и услуг основными поставщиками и оказывают глубокое воздействие на экономику стран региона.

Выражаясь проще — в регионе и нашем транспортном коридоре есть определенные коммерческие структуры, имеющие влияние на транзитную логику.

Они обладают административно-политическими механизмами воздействия и часто используют их для поддержки личных интересов на определенных товарных рынках и для компаний, с которыми они связаны.

В результате мы наблюдаем непрерывное падение грузопотока через наш коридор в пользу альтернативных маршрутов, что негативно сказывается на экономическом положении сервисных компаний, терминалов, портов и общем развитии региона.

### Решение проблемы барьера личных интересов

Когда-то в Грузии было очень сложно купить билеты на поезд, забронировать номер в гостинице или получить общественные услуги.

Сегодня, с развитием Интернет-услуг и приложений, это в прошлом. Грузия стала очень эффективной, предоставляя электронные услуги как своим гражданам, так и посетителям страны.

Соответственно, транспортная индустрия также требует разработки IT-решений, и только путем справедливой и открытой IT-платформы будет возможно повысить прозрачность и упростить административные процедуры для обеспечения бесперебойной организации транспортного бизнеса, что, в конечном итоге, принесет пользу свободному грузопотоку и развитию торговли во всем регионе.

Справедливая и открытая IT-платформа должна контролироваться независимыми институтами для предотвращения возможного вмешательства и сокращения влияния человеческого фактора.

Только таким образом можно преодолеть личные интересы и предпочтения и обеспечить свободный поток товаров и услуг.

## **БАРЬЕР — ВНУТРЕННИЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ТАРИФЫ**

Почему некоторые компании предпочитают перевозку нефтепродуктов, используя автоцистерны вместо железнодорожного транспорта, для транспортировки внутри страны?

Потому, что тариф железнодорожной перевозки выше в среднем на \$3 по сравнению с транспортировкой автоцистернами.

Для доставки нефтепродуктов из Грузии в соседние страны стоимость железнодорожной перевозки, иногда, в два раза выше, чем вариант перевозки автоцистернами.

### Решение проблемы для внутреннего транспорта:

— переключение автомобильных грузов на железнодорожный транспорт окажет положительное влияние на:

- эффективное упрощение организации транспортировки больших партий грузов для участников рынка;
- окружающую среду путем сокращения выбросов парниковых газов;
- разгрузку дорог, перегруженных автотранспортом;
- сокращение государственных затрат на ремонт дорог;

— чтобы повысить привлекательность железнодорожных перевозок, важно пересмотреть и снизить внутренние тарифы на железнодорожные перевозки, а также внедрить инновационный механизм и маркетинг по продвижению железнодорожных грузовых перевозок;

— существует еще одна большая проблема, такая, как увеличение скорости железнодорожного транспорта, и она уходит далеко, с более глубокими потребностями капиталоемких проектов, что повысит общую эффективность.

## **ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА И ОПТИМАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПООЩРЕНИЯ ТОРГОВЛИ И ЛОГИСТИКИ, ИСПОЛЬЗУЯ РЕЖИМЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ В ГРУЗИИ**

Соглашение о свободной торговле предусматривает снятие торговых барьеров между странами, отсутствие таможенных пошлин и пошлин на импорт товаров.

Грузия имеет соглашения о свободной торговле или возможности беспошлинной торговли со многими странами:

— страны СНГ: Украина, Беларусь, Молдова, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан, Туркменистан;

— СНГ и соседние страны: Турция, Азербайджан и Армения;

— GSP — обобщенная система преференций с США, Канадой и Японией;

— DCFTA — глубокое и всестороннее соглашение со странами ЕС и странами ЕАСТ;

— Китайская Народная Республика;

— перспективы оформления договоров о свободной торговле с Индией и США.

Грузия должна активно рекламировать возможности, которые предоставляет торгово-логистическим компаниям, и текущие режимы свободной торговли. Это должно стать основой для развития услуг внутри страны и повлечет за собой трансформацию страны как платформы торговли и логистики.

Путем развития логистических центров и портовых услуг открываются новые возможности по переработке, смешиванию грузов, предоставляя новые возможности для рентабельного и беспрепятственного передвижения товаров и услуг между Европой, США и Азией.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Если вышеуказанные решения не будут преодолевать существующие барьеры, несмотря на огромные возможности, Грузия и, в целом, регион будет продолжать смотреть на уменьшающиеся грузопотоки, когда, тем временем, будут развиваться альтернативные маршруты, и наш коридор превратится из потенциальной торгово-транспортной платформы в тупик.

*ТАРИМАНАШВИЛИ Джаба,  
директор ООО "Транс Логистик" (Грузия),  
докторант бизнес-администрирования в Батумском  
Государственном Университете им. Шота Руставели*





# УКРВНЕШТРАНС

## АССОЦИАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ УКРАИНЫ

/Основана в 1992 году/

Мы – успешно действующая платформа для коммуникации многочисленных международных и национальных профессиональных и деловых ассоциаций, союзов и общественных организаций, действующих в области экспедирования, транспорта, логистики, профессиональной подготовки, таможенных и других сопутствующих услуг, предоставляемых участниками транспортного процесса и международной торговли, а также центральных органов исполнительной власти и местного самоуправления Украины с целью практической реализации актуальных направлений взаимодействия.

Ассоциация, не вмешиваясь в производственную и коммерческую деятельность своих Участников, координирует отраслевую деятельность Участников с целью защиты их общих интересов, как в органах исполнительной власти и местного самоуправления Украины, так и в различных международных правительственных и неправительственных организациях.

Ассоциация, действуя на принципах добровольности, равенства перед законом, открытости, прозрачности и публичности, всячески способствует:

- осуществлению внешнеэкономической деятельности Участников Ассоциации;
- развитию международного сотрудничества, адаптации законодательства Украины к международным стандартам в сфере экспедирования, транспорта, логистики и таможенных услуг;
- свободному вхождению Участников Ассоциации в международную информационную среду в области внешнеэкономической деятельности;
- участию Участников Ассоциации в международных программах по упрощению процедур внешнеторговых операций и внедрению электронного обмена данными во время таких операций;
- установлению связей Участников Ассоциации с новыми партнерами, участию в работе международных организаций, действующих в сфере экспедирования, транспорта, логистики, таможенных и других услуг, предоставляемых участниками транспортного процесса.

Член международных организаций:



Ассоциированный член



Учредитель



Наблюдатель



Ассоциированный член

**SEEFF**

Ассоциированный член

[secretariat@atfl.org.ua](mailto:secretariat@atfl.org.ua)

[atfl.org.ua](http://atfl.org.ua)



# Особенности продаж услуг в экспедиторской компании



С целью лучшего понимания системы продаж услуг в экспедиторской компании необходимо выяснить, какие услуги она может предлагать заказчику. Перечень работ (услуг), производимых экспедитором, регламентирован законодательством Украины. Кроме непосредственного перечня таких работ (услуг), следует помнить о том, что экспедиторская компания может выступать представителем грузовладельца или грузополучателя. А это, в свою очередь, несколько расширяет количество предоставляемых услуг.

Закон Украины "Про транспортно-експедиторську діяльність" определяет транспортно-экспедиторскую деятельность как предпринимательскую деятельность, направленную на предоставление транспортно-экспедиторских услуг по организации и обеспечению перевозок экспортных, импортных, транзитных или других грузов. В свою очередь, транспортно-

экспедиторская услуга трактуется, как работа, непосредственно связанная с организацией и обеспечением перевозок экспортного, импортного, транзитного или другого груза на основе договора транспортного экспедирования. Основными критериями, определяющими транспортно-экспедиторскую услугу, являются: с юридической стороны — договор, с операционной — работа, непосредственно связанная с организацией и обеспечением перевозок грузов. Требования к договору транспортного экспедирования изложены в Гражданском кодексе Украины, гл. 65 "Транспортне експедирування", в Хозяйственном кодексе Украины, ст. 316 "Договір транспортного експедирування", а положения договора — в Законе Украины "Про транспортно-експедиторську діяльність", ст. 9 "Договір транспортного експедирування та його виконання". В этом же Законе дан перечень работ, кото-

рые выполняет экспедитор по поручению клиента, т.е. какие услуги экспедитор может продавать клиенту. Среди них выделяются следующие работы по:

- оптимальному транспортному обслуживанию, а также организации перевозки грузов разными видами транспорта по территории Украины и иностранных государств в соответствии с договорами;

- фрахту национальных, иностранных судов и привлечению других транспортных средств и обеспечению их подачи в порты, на железнодорожные станции, склады, терминалы или другие объекты с целью своевременной отправки грузов;

- выполнению работ, связанных с принятием, накоплением, расфасовкой, комплектацией, сортировкой, складированием, хранением, перевозкой грузов;

- ведению учета поступления и отправления грузов из портов, железнодорожных станций, складов, терминалов или других объектов;

- организации охраны грузов во время их перевозки, перевалки и хранения;

- организации и проведения экспертизы грузов;

- оформлению товарно-транспортной документации и ее рассылке адресатам;

- предоставлению в установленном законодательством порядке участникам транспортно-экспедиторской деятельности заявок на отправление грузов и нарядов на отгрузку;

- отправке грузов, которые пришли в некондиционном состоянии, с недостатками, в поврежденной, непрочной, нестандартной упаковке или такой, которая не отвечает требованиям перевозчиков;

- страхованию грузов и своей ответственности;

- подготовке и дополнительном оборудовании транспортных средств и грузов согласно требованиям нормативно-правовых актов относительно перевозок соответствующим видом транспорта;

- оптимизации движения материальных потоков от грузоотправителя к грузополучателю с целью достижения минимального уровня расходов;

- проведению расчетов с портами, транспортными компаниями за перевозку, перевалку и хранение грузов;

- оформлению документов и проведению формальностей в соответствии с таможенными, карантинными и санитарными требованиями;

- предоставлению подготовленного транспорта, который имеет дополнительное оборудование согласно требованиям, предусмотренным законодательством;

- оказанию других вспомогательных и сопутствующих перевозке транспортно-экспедиторских услуг, которые предусмотрены договором транспортного экспедирования и не противоречат законодательству.

Из указанного перечня работ следует, что специфика рынка экспедиторских услуг состоит в том, что принятие управленческих решений находится в условиях неопределенности и риска. Зачастую недоста-

точная информация для принятия решения или достоверность информации вызывают сомнения, время принятия решения после полученной информации и до наступления события минимально. Поэтому менеджер вынужден принимать решение на основе необходимости выбора одного из двух или нескольких возможных решений, т.е. используя методики выбора альтернатив.

Наиболее приемлемой структурой управления компанией в таких условиях является адаптивная. Для адаптивных организационных структур характерно: достижение экономических показателей и ответственность каждого участника процесса, бюрократическая регламентация деятельности органов управления носит обобщенный характер, отсутствие детального разделения труда по видам работ, размытость уровней управления и небольшое их количество, гибкость структуры управления, децентрализация принятия решений, индивидуальная ответственность каждого работника за общие результаты деятельности. Что находит свое отражение в системе показателей эффективности, применяемых при планировании и анализе хозяйственной деятельности компании. Для формирования такой системы необходимо разработать в компании систему сбалансированных показателей (ССП), которая способна дать исчерпывающую информацию о бизнес-процессах и результативности участников этих процессов.

Кроме того, адаптивные организационные структуры, как правило, характеризуются следующими признаками:

- способность сравнительно легко менять свою форму, приспосабливаться к изменяющимся условиям;

- ориентация на ускоренную реализацию сложных проектов, комплексных программ, решение сложных проблем;

- создание временных органов управления.

Организуя доставку груза, персонал экспедиторской компании выполняет действия, в основе которых лежит вложение собственных и привлеченных ресурсов. Становится очень важным найти ответ на вопрос, какой экономический результат принесет такое вложение? Исчерпывающий ответ на этот вопрос будет получен при использовании проектного подхода в планировании, организации и реализации процесса доставки груза, т.е. в процессе производства услуг в интересах заказчика. Функции руководителя проекта выполняет менеджер по продажам экспедиторской компании.

Основным принципом построения проектной структуры является концепция проекта, под которым понимается любое целенаправленное изменение в системе. Например, производство и продажа новых услуг, внедрение новых технологий как в экспедировании грузов, так и в управлении процессами доставки, открытие новых транспортных коридоров и формирование новых транспортных цепей и т.д.

Деятельность компании рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, интеллектуальные и другие ресурсы компании, которыми распоряжается руководитель проекта. Каждый проект имеет свою структуру, и управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей. После реализации проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если они работали на контрактной основе).

Преимущества:

- высокая гибкость;
- сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами;
- комплексный подход к реализации проекта, решению проблемы;
- концентрация всех усилий на решении одной задачи, на выполнении одного конкретного проекта;
- усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект в целом, так и за его элементы.

Недостатки:

- очень высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам руководителя проекта, который должен не только управлять всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учитывать место проекта в сети проектов компании;
- дробление ресурсов между проектами;
- сложность взаимодействия большого числа проектов в компании;
- усложнение процесса развития компании как единого целого.

Следовательно, управление продажей услуг компании происходит в формате проектной разновидности адаптивной структуры. Услуги экспедиторской компании характеризуются следующим образом:

- *невозможность почувствовать услугу "на ощупь"*. Выражается в сложности идентификации услуги и ее оценки заказчиком. Основной оценкой является получение удовлетворения от сотрудничества с компанией-экспедитором;
- *неотделимость от источника*. Логистические услуги неотъемлемы от своего источника — сотрудника компании, который ее представляет в отношениях с клиентом и управляет проектом доставки грузов;
- *изменчивость качества*. Качество логистических услуг колеблется в зависимости от степени совершенства логистической системы, квалификации персонала, требований клиентов и подвержено влиянию многих случайных внешних и внутренних факторов;
- *адресная направленность услуг*. Логистические услуги предоставляют заказчику непосредственно. Следовательно, менеджер проекта имеет постоянный

контакт с заказчиком и имеет возможность постоянно получать обратную связь относительно качества предоставляемых услуг;

- *уникальность для получателя*. Каждая предоставляемая логистическая услуга уникальна для получателя. Следующая оказанная услуга будет отличаться от предыдущей своими параметрами, такими как сроки, качество, условиями производства и степенью удовлетворенности;

- *невозможность накопления услуг*. Логистические услуги нельзя произвести с запасом, их невозможно складировать, т.е. логистические услуги будут в одно и то же время произведены и проданы;

- *эластичность спроса*. В зависимости от экономических условий спрос на логистические услуги меняется, что приводит к снижению на них цен и увеличению доходов заказчиков или наоборот;

- *оперативность*. Логистические услуги дают тем больший эффект, чем быстрее происходит их производство и удовлетворение заказчика. Именно оперативность услуг привлекает потенциальных заказчиков.

Производство и продажа услуг основываются на шести основных принципах:

- *обязательность предложения*. Компания должна иметь стратегию обновления ассортимента услуг, постоянно предлагая заказчикам обновленные или новые услуги, учитывая требования последних;

- *необязательность использования*. Сотрудники компании обязаны предлагать, но не могут навязывать заказчикам услуги, поскольку выбор покупателя должен быть абсолютно свободным;

- *эластичность*. Ассортимент услуг должен быть достаточно широким — от минимально необходимых до максимально целесообразных. Величина ассортимента услуг характеризует операционные возможности компании и базируется на ее ресурсных возможностях;

- *удобство*. Услуги предоставляются в том месте и в той форме, которые устраивают заказчика, способствуют развитию потребности в услугах именно этой компании и формируют уверенность "в надежном партнере";

- *рациональная ценовая политика*. Услуги компании будут привлекательными для заказчика, если их стоимость мотивирует на покупку услуг именно этой компании, а система ценообразования позволяет компании получать необходимый показатель рентабельности;

- *информационная отдача*. В период производства услуг необходим сбор информации обо всех этапах доставки, деятельности субподрядчиков и их результатах, о степени удовлетворенности заказчика.

Таким образом, производство услуг в процессе экспедирования грузов и их продажа вместе формируют систему логистического сервиса. Процесс формирования системы логистического сервиса имеет следующую последовательность:



— сегментация потребительского рынка, т.е. его разделение на конкретные группы потребителей, для каждой из которых могут понадобиться определенные услуги в соответствии с особенностями потребления, используя принцип многовариантности потребительских моделей по каждому заказчику;

— определение перечня наиболее значимых для заказчиков услуг, используя при этом ABC/XYZ матрицу;

— ранжирование услуг, которые входят в составленный перечень, с целью концентрации внимания на наиболее значимых услугах для заказчика на основе метода ранговой корреляции Спирмена;

— определение стандартов услуг по отдельным сегментам рынка, на основе требований стандартов государств, резидентами которых являются заказчики, а также положений национального законодательства и межгосударственных соглашений;

— оценка предоставляемых услуг, т.е. оценка соотношения между уровнем сервиса и стоимостью услуг, определение уровня сервиса, обеспечивающего необходимую конкурентоспособность компании, на основе системы сбалансированных показателей (ССП) с использованием метода корреляции и анализа зависимостей данных;

— установление обратной связи с заказчиком для оценки соответствия услуги его потребностям, применяя логику сервисного отклика (service response logistics, SRL), которая определяется как процесс координации логистических операций, необходимых для оказания услуг наиболее эффективным способом с точки зрения расходов времени, логистических мощностей, финансовых ресурсов и удовлетворения потребностей заказчика.

В системе логистического сервиса задействованы три основных бизнес-процесса: маркетинг, продажи и логистика. Задачи, решаемые основными бизнес-процессами, могут быть сформулированы следующим образом.

Задачи маркетинга заключаются в разработке политики обслуживания на основе стандартов сервиса, которые востребованы и к реализации которых готов бизнес-процесс логистики. Проводя анализ заказчиков, формируется база потенциальных заказчиков по видам услуг и определяется, какие услуги являются наиболее востребованными, и какими заказчиками. Результатом анализа заказчиков являются сформированные в основном каналы сбыта услуг. Анализируя рынок конкурентной среды, маркетинг выявляет инновации в экспедиторской деятельности и определяет ассортимент услуг компаний-конкурентов, а также оценивает условия сервиса и стоимость.

Задачи логистики комплексные и направлены на моделирование цепей поставок, расчет всех возможных вариантов для различных уровней логистического сервиса и выбор оптимальной модели, соответствующие параметрам каналов сбыта услуг.

Успешное их решение находит отражение в процессе формирования услуг, их себестоимости и обеспечивает качественное и своевременное выполнение логистических операций для каждого заказчика с учетом его индивидуальных требований. Результатом является снижение операционных расходов при выполнении требований к качеству предоставляемых услуг.

Задачи продаж решают менеджеры проектов производства услуг и направлены на организацию комплексного взаимодействия заказчика с подразделениями (представителями) компании для полного удовлетворения последнего. Результатом взаимодействия является прирост рентабельности вложенных в проект ресурсов.

Контроль результатов бизнес-процессов маркетинга, продаж и логистики основан на анализе значений системы сбалансированных показателей (ССП).

Учитывая факторы направленности деятельности на целевой рынок и требования к конкурентным преимуществам, компания может принять общую маркетинговую стратегию — портфельную, а в качестве функциональной — стратегию ценообразования. Такое сочетание маркетинговых стратегий актуально как для вновь создаваемых экспедиторских компаний, так и для уже имеющих статистику деятельности, которая велась на основе эвристических подходов.

Портфельная стратегия позволяет найти ответы на следующие вопросы: какое из направлений логистического сервиса будет наиболее прибыльным в долгосрочной перспективе, какие группы услуг следует развивать, а к производству каких услуг следует относиться осторожно, потому что они не дают необходимых значений рентабельности.

Основными показателями оценки и расчета в стратегии ценообразования являются:

— *начальная стоимость услуг, с которыми компания входит на рынок.* Начальная стоимость услуги является "точкой отсчета" и отвечает за первоначальный успех, формирование позитивного имиджа и потенциала для получения прибыли компании в долгосрочной перспективе;

— *норма рентабельности* устанавливает два норматива рентабельности: целевой уровень рентабельности услуги — для формирования бюджета; минимальный уровень рентабельности — для ограничения размеров скидок;

— *точка безубыточности* представляет собой стоимость услуги, продажи ниже которой будут приносить компании убытки;

— *план по развитию цены* отражает общее движение стоимости услуг и фиксирует ценовое позиционирование в сравнении с конкурентами;

— *стратегия роста цен* устанавливает количество повышений стоимости услуги в месяц, квартал, полгода, год, а также определяет: каким образом проводить повышение стоимости услуг в ассортименте — равно-

мерно или дифференцировано, как индекс прироста стоимости соотносится с индексом инфляции (равен, выше или ниже);

— *стоимость услуг в каналах сбыта* устанавливается в разрезе всех каналов равномерно или нет;

— *ценовая политика* устанавливает принципы работы с оптовыми каналами сбыта услуг и VIP-заказчиками, регулирует стоимость в зависимости от количества и суммы;

— *стратегия предоставления скидок и снижения стоимости* устанавливает пределы скидок, размеры скидок в разных каналах, длительность, сезонность предоставления скидок и пр.

Бизнес-процесс маркетинга реализует свои функции в исследовательской и научно-прикладной сферах деятельности компании. Функции маркетинга в хозяйственной деятельности компании имеют две составляющие: стратегическую и тактическую. Бизнес-процесс продажи услуг представляет собой практическую реализацию результатов функции маркетинга. Так как услуга неотделима от источника (от производителя услуги), процесс продажи рассматривается как единое целое — от момента возникновения потребности в услуге до момента удовлетворения этой потребности у заказчика. Кроме того, следует не забывать, что экспедиторская компания производит и продает услуги с целью удовлетворения собственной потребности в прибыли. Поэтому полное выполнение функции продаж наступает тогда, когда заказчик и экспедиторская компания получили полное удовлетворение. Бизнес-процесс логистики является частью процесса продажи услуг. Логистика производит услугу в момент возникновения потребности в этой услуге, ориентированной на каждого заказчика в рамках маркетинговой стратегии компании и стандартов логистического сервиса. Результаты исполнения каждой функции, в качестве примера, можно сформировать как показатели, за достижение которых отвечает функция и которые входят в ССП. Так, функция маркетинга отвечает за:

— эффективность "воронки продаж":

$$k = \frac{N_{\text{зак}}}{N_{\text{обращ}}}; k \Rightarrow 1;$$

— прирост количества заказчиков:

$$k = \frac{N_{\text{нов.}}}{N_{\text{база раб}}}; k \Rightarrow 1;$$

— получение минимального количественного значения риска ( $R \Rightarrow 0$ ) в стратегических моделях:  $R = H_n \cdot p$ , при условии величина потерь ресурсов  $H_n \Rightarrow 0$ ; вероятность наступления рискованного события  $p \Rightarrow \min$ .

Функция продаж отвечает за:

— полное удовлетворение потребности заказчиков в услугах:

$$k = \frac{N_{\text{ок.усл.}}}{N_{\text{зак.}}}; k \Rightarrow 1;$$

— полное и своевременное удовлетворение потребности компании в оплатах за услуги:

$$k_{\text{ДТ}} = \frac{\Sigma_{\text{оплат}}}{\Sigma_{\text{зак.}}}; k \geq 1;$$

— значение коэффициента риска проекта:

$$r = \frac{H_{n_{\text{max}}}}{k}, \quad r \Rightarrow \min; \quad \text{максимально возможные потери } H_{n_{\text{max}}} \Rightarrow 0;$$

собственные финансовые ресурсы  $k \Rightarrow \min$ .

Функция логистики отвечает за:

— полное удовлетворение потребности заказчиков в услугах:

$$k = \frac{N_{\text{зак}}}{N_{\text{обращ}}}; k \Rightarrow 1;$$

— прирост количества перевозчиков и подрядчиков:

$$k = \frac{N_{\text{нов.}}}{N_{\text{база раб}}}; k \Rightarrow 1;$$

— полное и своевременное удовлетворение потребности перевозчиков и подрядчиков в оплатах за услуги:

$$k_{\text{КТ}} = \frac{\Sigma_{\text{оплат}}}{\Sigma_{\text{обязат.}}}; k \geq 1;$$

— соблюдение установленного уровня эффективности операционных расходов:

$$k_{\text{факт}} = \frac{C_{\text{ор}}}{C_{\text{тариф}}}; k_{\text{факт}} \leq k_{\text{план}};$$

— получение минимального количественного значения риска ( $R \Rightarrow 0$ ) в стратегических моделях:  $R = H_n \cdot p$ , при условии величины потери ресурсов  $H_n \Rightarrow 0$ ; вероятность наступления рискованного события  $p \Rightarrow \min$ ;

— значение коэффициента риска проекта:

$$r = \frac{H_{n_{\text{max}}}}{k}, \quad r \Rightarrow \min; \quad \text{максимально возможные потери } H_{n_{\text{max}}} \Rightarrow 0;$$

собственные финансовые ресурсы  $k \Rightarrow \min$ .

Продажи услуг экспедиторской компанией направлены на получение прибыли. Управление разработанной системой продаж обеспечивает точный прогноз и получение максимальной прибыли при минимальных вложениях ресурсов компании.

ЛОМОВЦЕВ Валерий,

консультант, тренер репетиционно-тренингового центра "ВИВА"

# Правовое регулирование фрахтования судов: камень преткновения — тайм-чартер

*Значительная часть внешнеэкономической деятельности в сфере торговли осуществляется посредством международной морской торговли. Тем не менее, далеко не каждая компания может позволить себе приобретение и содержание столь дорогостоящего средства перевозки, как морское судно. Затраты на топливо, экипаж, регулярно требуемый ремонт, различного рода сборы и налоги, ответственность за владение средством повышенной опасности, необходимость получения разрешений и лицензий — наличие данных факторов делает невыгодным приобретение в собственность судна для нужд компании, занимающейся торговлей.*

*При этом необходимость доставлять товар покупателю имеется, и в зависимости от финансовых возможностей организаций и их оборотов они прибегают к услугам либо морских перевозчиков, которые специализируются на перевозке товаров судами, либо "берут" суда в аренду с экипажем или без экипажа на определенное время.*

В законодательстве Украины и РФ присутствуют вышеуказанные правовые институты. К термину "фрахтование" законодатель одновременно относит как договор перевозки груза: ст. 912 Гражданского кодекса Украины (далее по тексту — ГКУ), ст. 787 Гражданского кодекса РФ (далее по тексту — ГК РФ), ст. 133 Кодекса торгового мореплавания Украины (далее по тексту КТМУ), ст. 115 Кодекса торгового мореплавания РФ (далее по тексту — КТМ РФ), так и договор аренды судна с экипажем или без экипажа — статьи 798—805 ГКУ, статьи 632, 642 ГК РФ, разд. VI (статьи 203—221) КТМУ, главы X, XI КТМ РФ (статьи 198—224).

## АРЕНДА ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА

Общие нормы, регулирующие аренду транспортных средств с экипажем и без экипажа, содержатся в ГК РФ и ГКУ.

В соответствии со ст. 632 ГК РФ, по договору аренды (фрахтования на время) транспортного средства с экипажем арендодатель предоставляет арендатору транс-





портное средство за плату во временное владение и пользование и оказывает своими силами услуги по управлению им и по его технической эксплуатации. В соответствии со ст. 805 ГКУ закрепляется институт найма транспортного средства с экипажем, который его обслуживает (тайм-чартер).

Ст. 642 ГК РФ, в свою очередь, регулирует отношения по аренде транспортного средства без экипажа, и звучит следующим образом: "По договору аренды транспортного средства без экипажа арендодатель предоставляет арендатору транспортное средство за плату во временное владение и пользование без оказания услуг по управлению им и его технической эксплуатации". В ГКУ нет специальной нормы, регулирующей условия аренды транспортного средства без экипажа. Таким образом, надо полагать, что бербоут-чартер — это более общий институт по сравнению с тайм-чартером в украинском праве.

Однако встает вопрос о соотношении договоров фрахтования судов с договорами перевозки, который мы рассмотрим ниже.

Специальные нормы, регулирующие отношения, непосредственно связанные с морскими судами, содержатся в Кодексах торгового мореплавания (КТМ). В КТМ РФ предусмотрено два вида фрахтования судов: тайм-чартер (договор фрахтования судна на время) и бербоут-чартер (договор фрахтования судна без экипажа).

Для более детального исследования данных норм, прежде всего, следует установить, что понимается в морском праве под термином судовладелец.

В ст. 8 КТМ РФ понятие "судовладелец" обозначает лицо, эксплуатирующее судно от своего имени, независимо от того, является ли оно собственником судна или использует его на ином законном основании. Высший арбитражный суд РФ (далее — ВАС РФ) в Информационном письме № 81 от 13.08.2004 г. уточнил данный термин и установил, что судовладельцем является то лицо, которое непосредственно осуществляет техническую эксплуатацию и управление судном.

Понятия судовладельца и собственника судна закреплены в ст. 20 КТМУ. Понятие "судовладелец" определяется аналогично, однако по существу вопрос о судовладельце не так прост. Особенно в случае отфрахтования судна в тайм-чартер. В этом случае образуется ситуация совладения судном, когда фрахтователь осуществляет коммерческую эксплуатацию судна, а формальный судовладелец — управление судном, в том числе в отношении судовождения, внутреннего распорядка на судне и состава экипажа. Конечно, такое совладение не является симметричным, поскольку члены экипажа судна остаются служащими судовладельца (собственника судна), так что его владение в общем случае фактически является более весомым. При отфрахтовании судна в бербоут-чартер, наоборот, отношения по поводу владения судном складываются достаточно ясно. Собственно судовладельцем выступает лицо, формально считающееся фрахтователем.

## **СООТНОШЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ АРЕНДЫ И ПЕРЕВОЗКИ В ДОГОВОРЕ ФРАХТОВАНИЯ**

Итак, установив понятие судовладельца, можно перейти к видам фрахтования судов.

Выше мы оставили открытым вопрос о соотношении договоров фрахтования судов и перевозки. Мы обнаружили, что договор фрахтования в гражданском праве упоминается в связи с договором перевозки, а также в связи с арендой транспортных средств. Это не случайно. Договор фрахтования судна может быть как договором аренды этого транспортного средства, так и по существу договором перевозки. Точнее, элементы аренды и перевозки могут иметь место в договоре фрахтования в разной пропорции в зависимости от вида фрахтования.

В этой связи фрахтование судов можно разделить на два важнейших вида: рейсовое фрахтование и фрахтование на время. При рейсовом фрахтовании судна заключается договор, в котором преобладают элементы договора перевозки. Такой договор обыкновенно называется рейсовым чартером. Он содержит и такой аспект, который выступает как элемент аренды судна, ведь для морской перевозки груза может предоставляться все судно, часть его или определенные судовые помещения. Этот договор хорошо прописан в подпункте 1 п. 2 ст. 115 КТМ РФ. Т.е., при рейсовом фрахтовании морских судов заключается договор, по существу являющийся договором морской перевозки с непременно указанием того, что фрахтователю предоставляется все судно, либо его часть, либо определенные судовые помещения. Разумеется, обязанности перевозчика (фрахтовщика) могут не сводиться только к этим двум группам обязанностей: предоставление пространства на судне и перемещение в морской среде из одного порта (пункта отправления) в другой порт (пункт назначения). По договору фрахтования на рейс перевозчик может принять на себя оказание и других услуг фрахтователю, например, совершение остановки в пути следования для проведения каких-нибудь работ фрахтователем, в частности, исследовательских.

При фрахтовании судов на определенное время на первый план выходят элементы договора аренды, причем элемент перевозки может вообще исчезнуть. Толкование таких договоров, в особенности тайм-чартера, в огромной степени зависит от применимого права. В частности и особенности, в англо-американской концепции тайм-чартера наряду с элементами аренды транспортного средства имеются элементы договора перевозки. Договор фрахтования как родовое понятие отсутствует, однако разграничение отношений фрахтования проводится следующим образом: рейсовый чартер и тайм-чартер признаются договором перевозки и лишь димайз — или бербоут-чартер — договором аренды. Судебная практика жестко стояла на этом принципе.

Только в самом конце XX в. родилось решение Палаты лордов по делу Whistler International Limited v.

Kawasaki Kisen Kaisha Limited (2000), в котором имеется следующий вывод: "В соответствии с рейсовым чартером собственник судна или оператор (диспонирующий судовладелец — *disponent owner*) использует судно в своих интересах. Он решает, как он будет эксплуатировать вместимость судна, в какой торговле он будет участвовать, какие грузы будет перевозить. Он несет все коммерческие риски и расходы и получает все доходы, заработанные судном. Тайм-чартер представляет собой другой договор. Судовладелец по-прежнему несет расходы по содержанию судна и экипажа. Он также несет риски морских происшествий и должен страховать свой интерес в судне. Но в обмен на получаемую плату (*hire*) он передает свое право использовать коммерческую вместимость судна тайм-чартерному фрахтователю".

Т.о., даже в английском праве обнаруживается рациональный подход, в соответствии с которым тайм-чартер и рейсовый чартер отнюдь не тождественны.

### КОНТИНЕНТАЛЬНОЕ ПРАВО НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ И РОССИИ

Тайм-чартер — это договор, по которому судовладелец обязуется за вознаграждение (которое называется фрахт) предоставить фрахтователю судно в пользование вместе с экипажем на установленный договором срок для перевозки грузов, пассажиров или для иных целей торгового мореплавания. Данный договор заключается исключительно в письменной форме. Как правило, применяются специальные проформы, разработанные международными организациями, либо частными лицами, для нужд конкретной сферы деятельности. Так, для перевозки грузов относящихся к нефтяным продуктам, наиболее часто применяют проформу тайм-чартера "Shelltime", "Intertanktime", для перевозки грузов в контейнерах — "Boxtime", для перевозки генеральных грузов — "NYPE 93" и т.д. Применение проформ является очень частым явлением, поскольку нормы КТМ являются диспозитивными и применяются только в случае, если договором не установлено иное.

Кроме обязанности предоставить судно в пользование фрахтователю, за судовладельцем сохраняется еще значительный ряд обязанностей. Прежде всего, на судовладельце лежит обязанность по сохранению судна в мореходном состоянии. Весь текущий ремонт, страхование судна, заработная плата морякам оплачиваются судовладельцем. Поскольку управление судном осуществляет команда, которая является работником судовладельца, то ответственность за любой ущерб, связанный с эксплуатацией судна, будь то столкновение, гибель, разлив нефти и др., несет судовладелец. Это также обусловлено тем, что капитан судна является работником судовладельца, и по вопросам управления судном и обеспечения безопасности мореплавания он не подчиняется указаниям фрахтователя.

Капитан судна подчиняется фрахтователю только в вопросах, относящихся к коммерческой деятельно-

сти, — относительно логистики или маршрута, выдачи и приемки груза. Кроме того, за фрахтователем остается право без согласия судовладельца и при отсутствии запрета в тайм-чартере, передавать судно в субтайм-чартер, то есть в субаренду.

В отличие от КТМ РФ, в КТМУ договоры тайм-чартера и бербоут-чартера сведены в одну главу — главу 1 раздела VI КТМУ. Ничего плохого в этом нет, поскольку многие составляющие в этих договорах совершенно сходные. Например: форма, содержание договора, субаренда, соответственно, определены статьями 204, 205, 206 КТМУ. Правда, в российском морском праве некоторые положения относительно содержания упомянутых договоров несколько отличаются. Так, в ст. 213 КТМ РФ, где закрепляется содержание бербоут-чартера, имеются условия, отличающиеся от условий тайм-чартера, предусмотренных в ст. 200 КТМ РФ, а именно: класс и флаг судна, количество расходуемого им топлива. В ст. 205 КТМУ, закрепляющей реквизиты договоров фрахтования судов на определенное время, содержится перечень условий фрахтования, близкий к условиям фрахтования по тайм-чартеру. Разумеется, принципиального значения все это не имеет, поскольку договор фрахтования регулируется диспозитивно, что прямо указано в статьях 199, 212 КТМ РФ, при этом в КТМУ подобное указание отсутствует.

В отношении второго вида договоров фрахтования судов на определенное время, предусмотренного КТМ, — бербоут-чартера, который предполагает передачу судовладельцем судна во владение и пользование фрахтователю без экипажа, то мало кто сомневается в том, что по существу этот договор — разновидность договора аренды, конечно, с некоторыми особенностями.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы много писали о договорах фрахтования. Однако этот институт поистине неисчерпаем. В настоящей статье, созданной совместно с нашими российскими коллегами, особое внимание уделяется тайм-чартеру как одному из наиболее противоречивых и дискуссионных институтов морского права. Тем не менее, все точки зрения на природу тайм-чартера можно свести в три группы:

- тайм-чартер понимается как разновидность договора найма;
- этот договор является по существу договором перевозки;
- особенности тайм-чартера настолько серьезные, что его выделение в самостоятельный институт морского права (*sui generis*) решительно необходимо.

*МИРОШНИЧЕНКО Наталья, партнер,  
Interlegal, Международная юридическая служба,  
WMU/LMA PgD Maritime Law,  
президент WISTA Ukrainian,  
ГАЛСТЯН Нвер, юрисконсульт,  
магистрант к. 2 юридического факультета ГУАП,  
"Ремеди", юридическая фирма, Санкт-Петербург*

# 13 принципов работы таможенного брокера

Всякого человека должно судить по его делам.

М. Сервантес

*Каждый топ-менеджер компании, занимающейся внешнеэкономической деятельностью (далее — ВЭД), знает, насколько ценным ресурсом является время и какую важную роль оно играет в экономической организации эффективных процессов при поставках товаров через таможенную границу Украины. Четко налаженные алгоритмы, правильно расставленные приоритеты, опыт и профессионализм — залог успеха на пути построения эффективной цепочки поставки, которая будет функционировать быстро, слаженно и бесперебойно.*

Безусловно, этого можно достичь своими силами: нанять штат сотрудников, обучить их, снабдить необходимыми материалами и оборудованием и вырастить в штате компании декларантов. Особенность национального законодательства возлагает ответственность за совершение нарушений таможенных правил в полном объеме на декларанта, что призывает руководство многих компаний выводить процессы взаимодействия с таможенными органами в аутсорсинг.

Таким образом, предприятие может обратиться к профессионалам и специалистам — таможенным брокерам — и избавить себя от забот, связанных с таможенным оформлением, уберечь от подводных камней ВЭД и найти надежную опору для бизнеса.

Выбрать надежного Партнера для долгосрочного сотрудничества в работе с фискальными органами — непростая задача. Как говорится, "таможенного брокера не ищут в Интернете". Поиск достойной компании может быть тернистым, ведь относительно недорогая стоимость работы брокера не всегда может стать качественной услугой. В поиске надежного поставщика брокерских услуг имеет смысл озаботиться не только экспертными знаниями сотрудников предприятия, а и клиенториентацией будущих Партнеров, которую можно оценить при встрече, пробном задании или единоразовом обращении за услугой.

Для таможенного брокера формирование правильных принципов работы с клиентами является фундаментом в построении эффективного взаимодей-

ствия с ними и отображением философии компании. Основами каждого из принципов является прозрачность, открытость, честность и удобство для Клиента. Вот приблизительный перечень принципов, благодаря которым можно найти брокера, который станет надежной поддержкой и опорой, поможет преодолеть все трудности ВЭД, развить и укрепить бизнес.

## **Принцип № 1. Взаимодействие 24/7**

Клиент имеет возможность получить всю интересующую информацию в любое время суток, всеми доступными каналами связи. Даже если ответ требует определенного времени на рассмотрение и сбор информации — заявка или запрос будут приняты незамедлительно без необходимости ожидания начала рабочего дня.

## **Принцип № 2. Наличие персонального координатора**

Вся необходимая информация исходит от одного контактного лица, которое закрепляется на начальном этапе сотрудничества и сопровождает во всех вопросах: координирует, направляет, консолидирует и доносит информацию из всех задействованных источников. У Клиента нет необходимости собирать данные "по крупицам" из разных источников.

## **Принцип № 3. Культура общения**

Хорошо, когда брокерская компания — не только команда профессионалов, но и носитель корпоративной культуры и деловой этики наивысшего уровня. Грубость, хамство и любые другие неприятные проявления в общении с Клиентом недопустимы. Вежливость и понимание проблематики вопросов, с



которыми приходят Клиенты за решением, — одно из конкурентных преимуществ на рынке таможенно-брокерских услуг.

#### **Принцип № 4. Подстройка**

Замечательно, когда в компании, которая предоставляет услуги, присутствуют установленные стандарты в обслуживании Клиентов. В то же время, важно, чтобы для каждого Клиента они гибко настраивались с учетом его интересов для цели достижения наивысшего комфорта. Не Клиент подстраивается под брокера, а брокер под Клиента.

#### **Принцип № 5. Быстрое реагирование**

Важно, чтобы брокер использовал современные средства коммуникации, чтобы реакция на любой запрос Клиента была незамедлительной. Бывают разные ситуации: проблемы с прохождением границы, вопросы в процессе переговоров, срочная консультация для Партнера. Идеально, если заявка принимается в максимально сжатые сроки, обрабатывается, или Клиент получает обратную связь с указанием сроков рассмотрения информации для комплексного ответа.

#### **Принцип № 6. Незыблемость согласованной стоимости**

Для Клиента важно быть уверенным, что согласованная договором стоимость услуг не меняется ни при каких условиях и включает в себя все необходимые действия, направленные на выпуск товара в свободное обращение, вплоть до сбора, консолидации и доставки всей документации, связанной с таможенным оформлением в офис Клиента. Тогда можно смело закладывать все затраты, связанные с таможенными формальностями, как константы для расчета себестоимости товара.

#### **Принцип № 7. Минимальное вовлечение**

Клиенты не должны обременяться рутинными вопросами: "Где находится таможенный терминал?", "Как узнать остаток на таможенном счете?", "У кого получить бухгалтерскую документацию от смежных с таможней сервисов?", а также еще множеством различных ЧТО? ГДЕ? КОГДА? Комплексная услуга, самостоятельная организация брокером документооборота освобождает Клиента от рутины и позволяет ему заниматься развитием своего бизнеса.

#### **Принцип № 8. Запах кухни не доносится до Клиента**

В производстве товара, как и в производстве услуги, есть технологические особенности. Такой продукт, как таможенная декларация или разрешительный документ, также имеет свой "процесс приготовления".

Аналогично тому, как если бы Клиент пришел к брокеру как в ресторан, сделал заказ из меню, дополнил его своими пожеланиями: "Мне, пожалуйста, стейк средней прожарки". Результат — оказанная вовремя услуга из рук доброжелательного персонала, без наблюдения за процессом разделки, жарки мяса и мытья грязной посуды.

#### **Принцип № 9. Открытый диалог с властью**

Любые спорные вопросы брокер регулирует напряженную с таможенным органом без дополнительных затрат для Клиента. В случае затягивания процесса или получения негативных резолюций на обращения, брокер всегда идет до конца и ищет путь отстоять интересы Клиента по всей вертикали власти, с привлечением представительств международных организаций, руководствуясь исключительно нормами действующего законодательства и своим авторитетом.

#### **Принцип № 10. Принцип прозрачности цены**

В случае привлечения субподрядчика для выполнения своих услуг, например задействования органа сертификации для получения разрешительных документов или оплаты стоянки авто в зоне таможенного контроля, Партнер, который ведет открытый бизнес, должен быть готов предоставить всю финансовую документацию, демонстрируя тем самым прозрачность формирования стоимости услуг.

#### **Принцип № 11. Решение всех вопросов**

У Клиентов могут быть вопросы не только по теме ВЭД. Если таможенный брокер может ответить на любой запрос, даже если он не в его компетенции, протянуть руку в нестандартной ситуации — это заслуживает уважения и вызывает доверие. Когда клиент о чем-то просит, ответ всегда — "Да". Точка.

#### **Принцип № 12. Проактивные действия**

Не брать денег за такие дополнительные услуги, которые являются помощью, сумеет не каждый. Проверить контракт, подготовить отчет, связанный с таможенными оформлениями, предоставить статистические данные, выполнить работу с запросами по определению кода УКТ ВЭД — бесплатно. Это равносильно тому, если бы вы попросили друга оплатить такую помощь, не просите об этом и Клиента.

#### **Принцип № 13. Гарантированное отстаивание интересов**

Настоящий Партнер не бросает Клиента в сложных ситуациях, а оказывает всю возможную помощь в решении сложных вопросов, которые могут возникнуть в процессе внешнеэкономической операции на любом этапе. Запросы, проверки, судебные разбирательства, выявление нарушений законодательства — важно знать, что есть надежный друг, который всегда подставит плечо и окажет помощь. А если потребуется — отстоит интересы Компании в непростых обстоятельствах.

Мы искренне желаем Вам найти Партнера, который будет полностью соответствовать этим принципам и станет для Вас не просто "поставщиком услуги", а гармоничным дополнением Вашей Компании, с которым Вы сможете достичь вершины в своей сфере, развить новые направления и получать удовольствие от результатов деятельности, доверив работу с таможней настоящим профессионалам!

*МИРОШНИЧЕНКО Вита,  
эксперт ВЭД, генеральный директор Capital Group*

# Шансов все меньше... Или о необходимости незамедлительной организации в регионах движения за деловое совершенство

*Совершенствоваться не обязательно.  
Выживание — дело добровольное.  
Эдвард Деминг*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СЕГОДНЯШНЕЙ УКРАИНЫ**

С 1 января вступило в силу Соглашение с ЕС о зоне свободной торговли. А значит, для достижения приемлемых результатов украинские предприятия в массе должны работать хоть приблизительно так же, как их конкуренты из развитых стран.

К сожалению, на сегодня фактическое состояние большинства украинских предприятий оставляет желать лучшего: по производительности они отстают от лидеров европейского и мирового бизнеса до 10 раз, по дефектности превышают их до 1000 раз, а по себестоимости продукции выше в разы. Что касается уровня делового совершенства, в соответствии с 1000-балльной шкалой, принятой в мире, они отстают от массы компаний развитых европейских стран до 3 раз, а от компаний-лидеров — до 5 раз. А это не сулит для Украины ничего хорошего.

В этой ситуации мы просто обязаны "открыть глаза" и понять, что, несмотря на гармонизацию с европейской практикой наших технических регламентов, стандартов, систем технического регулирования и рыночного надзора, украинские предприятия и экономика не повысят заметно свою конкурентоспособность. Дело в том, что на насыщенных рынках конкурентная борьба ведется выше норм, установленных стандартами, а побеждают на них компании, отличающиеся высоким уровнем делового совершенства. В этой связи перспектива массового вытеснения более сильными зарубежными компаниями неподготовленных украинских производителей с их собственного рынка вполне реальна.

Прогнозируя будущее Украины, желательно приглядеться к опыту других восточноевропейских стран. Еще в 1992 г. во время туристической поездки

по Венгрии гид обратил внимание на то, что в его стране уже редко можно было встретить отечественный автомобиль — города заполнили преимущественно иномарки. При этом он предсказал, что через несколько лет так будет и в нашей Украине. И хоть в то время такую ситуацию трудно было даже вообразить, сегодня, увы, это действительно так. Аналогичная ситуация может сложиться и с товаропроизводителями. Не исключено, что в Украине через несколько лет редкостью станут украинские предприятия, а их место займут более продвинутые инофирмы, со всеми вытекающими из этого последствиями.

Другой пример. После объединения Германии известная в ГДР компания по производству фотоаппаратов "Пентакон" была расформирована: 4,5 тыс. сотрудников (из 5 тыс.) уволены, 500 — направлены на переподготовку. Заказы на комплектующие новые хозяева разместили в разных странах — оказалось выгоднее. Известно также, что западные немцы в то время приобретали в бывшей ГДР заводы, магазины и прочую недвижимость за мизерную цену, сносили их, а на расчищенных площадках возводили современные заводы, супермаркеты и т.п. Думаю, ни у кого нет сомнений, что подавляющее большинство сегодняшних украинских предприятий не превосходит по совершенству предприятия из Восточной Германии того времени. А отсюда выводы, что может ожидать Украину через два—три года, если деловое совершенство отечественных предприятий останется на нынешнем уровне.

## **ЧТО ТАКОЕ ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ ЕС**

Если совсем кратко, то лучшие европейские компании — это те, которые в наибольшей мере соот-

ветствуют фундаментальным концепциям совершенства, принятым сегодня в Европе. А это: лидерство через видение, вдохновение и честность; адаптивное управление; добавление ценности для потребителей; достижение успеха через таланты людей; использование творчества и инноваций; построение устойчивого будущего; развитие организационных способностей; устойчивое достижение выдающихся результатов. Каждая из перечисленных концепций подкреплена широким набором хороших деловых практик, а в целом концепции — это критерии деловой культуры современного европейского бизнеса.

### ОПЫТ УКРАИНЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В Украине накоплен уникальный опыт организации совершенствования предприятий на основе современных европейских подходов и лучших деловых практик. Имеются полномочия от EFQM (ведущей на континенте организации в сфере совершенства) на оценивание компаний и подтверждение их уровней совершенства, вплоть до выдачи сертификата EFQM "Признанное совершенство". Подготовлены европейские эксперты. Отработаны технологии совершенствования предприятий и их оценивания. Имеется достаточно предприятий, достойных быть образцами для подражания. Уже более 15 лет Украинская ассоциация качества (УАК) в рамках Делового марафона "Восхождение к вершинам европейского совершенства" содействует формированию в стране аналогичного движения, проводит Украинский национальный конкурс качества и Турнир по качеству стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). В итоге уже 50 предприятий из Украины получили сертификаты EFQM "Признанное совершенство", 30 — стали призерами Турнира по качеству стран ЦВЕ, а 2 компании добились престижного статуса финалиста Европейской награды качества.

Таким образом, можно уверенно констатировать, что на сегодня в Украине имеются все предпосылки для развертывания широкомасштабного национального движения за деловое совершенство.

Отдельно хочется обратить внимание на весьма показательный факт. Предприятия, созданные в Украине мировыми лидерами, изначально отличаются высокой деловой культурой, свойственной их материнским компаниям, несмотря на то, что у них украинский персонал (одним из примеров здесь может служить компания "Джейбил Серкит Юкрейн Лимитед" в Закарпатской области). Но это свидетельствует и о том, что отечественные предприятия с украинским персоналом также возможно "настроить" на современную европейскую "тональность". Нужно только правильно понимать эту "тональность" и разбираться в "деловых нотах", а также создать в стране соответствующие мотивацию и условия. О том, что это вполне реально, свидетельствует и тот

факт, что в декабре 2014 г. Президент ЕС г-н Ван Ромпей, вручая награды руководителям двух украинских предприятий-победителей Турнира по качеству стран ЦВЕ, назвал эти предприятия образцами для подражания на всей территории ЦВЕ.

### ЧТО ДОЛЖНО БЫЛО СДЕЛАТЬ, НО НЕ СДЕЛАЛО ГОСУДАРСТВО

В соответствии с Резолюцией 9-го Всеукраинского съезда качества (Киев, 22.05.2015 г.) и неоднократными рекомендациями УАК украинская власть с подачи Минэкономразвития должна была, как минимум: создать рабочую группу, разработать и принять Концепцию национальной политики в сфере делового совершенства; перераспределить в стране функции и ответственность в сфере совершенства; обязать органы исполнительной власти в политиках развития отраслей и регионов предусматривать содействие совершенствованию организаций; при Президенте Украины создать Нацсовет по вопросам делового совершенства, конкурентоспособности и устойчивого развития; в части делового совершенства организовать обучение высшего руководства страны и широкую просветительскую работу для населения с привлечением СМИ; использовать опыт и европейские полномочия УАК. К сожалению, до сих пор это не сделано.

При этом от высокопоставленных чиновников до настоящего времени можно услышать, что: "Конкуренция сама отрегулирует рынок. Задача государства разрегулировать бизнес, а остальное — это проблемы самих предпринимателей. Кто сильнее, тот и выживет". Увы, здесь нужно понимать, что без активного содействия украинским предприятиям в совершенствовании такая философия может привести к тотальной оккупации украинского рынка более сильными зарубежными компаниями. И хотя сами по себе зарубежные инвестиции и создание в Украине продвинутых иностранных фирм — это, без сомнения, хорошо, при чрезмерном их количестве может быть получен противоположный эффект. Не напрасно говорят, что "яд от лекарства отличается только дозой". И если зарубежные компании займут подавляющую часть украинского рынка, а за рубежом закрепится только незначительная часть отечественных предприятий, то при чем тогда Украина, ее культура и ее язык? Она может превратиться просто в территорию, в придаток развитых стран в глобальном мире.

Нужно с пониманием отнестись к тому, что не по вине промышленников и предпринимателей на протяжении более 70-ти лет, в условиях тотального дефицита и тоталитарного режима, формировались "вывихнутая" экономика и неразвитая деловая культура Украины. Культура, для которой характерны низкое качество продукции при ее высокой себестоимости, низкая производительность труда, неэффективное использование ресурсов, небрежное отношение к окружающей среде, необязательность в



отношениях с деловыми партнерами и т.п. А последние четверть века, уже в независимой Украине, украинским промышленникам и предпринимателям сложно было самим разобраться, как "перенастроить" организацию бизнеса и менеджмент в перенасыщенном рынке (ведь этого не смогли понять даже в Минэкономразвития). Они, прежде всего, вынуждены были осваивать науку приспособления и выживания в условиях процветающей коррупции и враждебного бизнес-климата. И сегодня, при стремительном изменении правил бизнеса, украинские предприятия не могут самостоятельно резко измениться и в короткие сроки стать "современными европейскими". Здесь крайне необходимо доброжелательное содействие и активная профессиональная поддержка со стороны власти.

Еще одно утверждение звучит приблизительно так: "Совершенствование на основе европейских подходов нужно компаниям, экспортирующим продукцию. Для тех, кто ориентирован на внутренний рынок, — это не важно". Но наш внутренний рынок давно уже потерял свою изолированность. В современном бизнесе не существует границ. Украинский рынок — это одна из составляющих глобального рынка. Любая зарубежная компания может торговать, а значит, и конкурировать на внутреннем рынке Украины. Следовательно, кто неконкурентоспособен на европейском рынке, тот неконкурентоспособен и на рынке украинском.

### **ПОЧЕМУ АКТУАЛЬНО АКТИВИЗИРОВАТЬ ДВИЖЕНИЕ НЕПОСРЕДСТВЕННО В РЕГИОНАХ**

Время, отведенное Украине для преобразований, практически исчерпано. На центральные органы власти рассчитывать уже не приходится — мотивирование субъектов хозяйственной деятельности к совершенствованию и создание для этого благоприятных условий они должны были начать сразу после получения Украиной независимости, то есть еще 26 лет назад. А сегодня уже не осталось времени, чтобы изменить ситуацию кардинально в масштабах всей страны.

В то же время на региональном уровне, благодаря большей гибкости и оперативности, есть еще некоторая возможность уберечь предпринимателей, а соответственно и экономику путем безотлагательной организации массового движения за деловое совершенство. Не дожидаясь указаний сверху. К этому руководителей регионов должно подтолкнуть и то, что в соответствии с политикой децентрализации им предоставлено право формировать местный бюджет, самостоятельно собирая налоги со своих предпринимателей, при этом существенно повышена их ответственность за конкурентоспособность экономики и уровень жизни граждан. А отсюда — должна возрасти их заинтересованность в совершенстве и конкуренто-

способности предприятий. Но главное — для сохранения лояльности избирателей и руководители, и депутаты должны демонстрировать им свои реальные достижения. Ведь избиратели оценивают "избранных" по фактическому уровню жизни в регионе, который непосредственно зависит от конкурентоспособности его предприятий и экономики.

Если руководители региона действительно озабочены судьбой своих граждан, они должны мотивировать деловые круги к совершенствованию. Научиться и научить предпринимателей современным методам совершенствования, создав для этого благоприятные условия. Сделать то, без чего вряд ли удастся изменить в регионе деловую культуру, сохранить и развить свой отечественный бизнес.

### **ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ РУКОВОДИТЕЛЯМ РЕГИОНОВ**

К сожалению, в Украине зачастую не понимают, что происходит в Европе и мире в части делового совершенства, от которого непосредственно зависит конкурентоспособность предприятий и организаций. В результате принимаемые решения на разных уровнях управления, как правило, бывают не адекватными реальным ситуациям и не приносят того эффекта, который от них ожидают. В целях повышения эффективности решений на уровне регионов можно рекомендовать их руководителям принять во внимание следующие постулаты.

1. Технические регламенты на продукцию весьма важны, но они не имеют отношения к конкурентоспособности продукции, предприятий и регионов, как это указано в отечественных нормативных документах. Это требования, которые необходимо соблюдать, чтобы продукция была безопасной для людей, имущества и внешней среды. А достижение соответствия техническим регламентам, отвечающим европейским директивам, это только пропуск на европейские рынки. Ведь покупают не безопасность, а потребительские свойства продукции (при условии, что их применение безопасно).

2. К нормам стандартов нужно относиться с уважением, но при этом помнить, что стандарт — это не идеал, а компромисс между сильными и слабыми сторонами. Это минимальная норма, приемлемая для рынка. Соответствие стандартам еще не гарантирует долговременной конкурентоспособности на насыщенных рынках, где конкурентная борьба ведется не столько на уровне норм стандартов, сколько на уровне, превышающем эти нормы.

3. Качество продукции имеет исключительное значение для потребителей, однако только качества может быть недостаточно для конкурентоспособности предприятия. Есть еще такие важные показатели, как себестоимость продукции, производительность труда, экологическая безопасность и т.п.

4. Еще 10—15 лет назад приходилось слышать от специалистов из развитых европейских стран, что

основное внимание они уделяют не "яйцам", а "курицам" (имея в виду под яйцами продукцию, а под курицами — предприятия), так как это требует меньше затрат и существенно эффективнее. Они утверждали: здоровая курица всегда несет качественные яйца, а если предприятие совершенное, оно всегда заботится обо всех заинтересованных сторонах, в том числе стремится удовлетворить все пожелания потребителей. Поэтому они рекомендовали уделять особое внимание организациям, совершенству их систем менеджмента.

5. Иметь на предприятии систему управления качеством, отвечающую положениям стандарта ИСО 9001, весьма актуально. Однако наличие такой системы еще не гарантирует ему конкурентоспособность — нужно также эффективно управлять компанией в целом, чтобы одновременно обеспечивать приемлемый уровень также и себестоимости, производительности и т.п.

6. Соответствие системы менеджмента предприятия требованиям стандартов безусловно содействует повышению эффективности управления. Однако для конкуренции на открытом европейском рынке этого может оказаться недостаточно. Ведь системы менеджмента ведущих европейских компаний значительно более продвинутые, чем это предусмотрено стандартами.

7. Поднять совершенство предприятий региона до приемлемого уровня невозможно в "одно касание". Для этого требуется длительное время, которого у нас практически уже нет.

8. Что касается мэрии, то ее главной задачей является не столько обеспечение эффективности самой мэрии, сколько содействие в целом достижению делового совершенства и конкурентоспособности предприятий региона, росту эффективности всей региональной экономики и улучшению жизни граждан.

9. Также важно понимать, что органы власти лишь выставляют планки требований к качеству продукции (обязательные на уровне регламентов и добровольные на уровне стандартов). Но преодолевать эти планки, а также планки, устанавливаемые потребителями, должны сами предприятия путем достижения приемлемого уровня своего делового совершенства.

## ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ В РЕГИОНАХ

Для организации работ по развитию движения за деловое совершенство в регионе целесообразно незамедлительно подготовить и провести на высоком профессиональном уровне соответствующий семинар-совещание, а по его итогам издать совместное распоряжение ОГА и мэрии о начале регионального проекта. Распоряжением утвердить Совет проекта и мероприятия, необходимые для его разработки и выполнения, предусмотрев широкую пропаганду проекта.

Далее нужно создать консорциум проекта в составе ОГА и мэрии, ведущих региональных объединений работодателей и молодежи, ведущего ВУЗа, профессиональных организаций в сфере качества и совершенства, предприятий с опытом совершенство-

вания на основе концепций и модели совершенства, организаций из различных сфер деятельности для непосредственного совершенствования (пилотные объекты), УАК и ведущих СМИ. Что касается пилотных объектов, то их целесообразно подбирать таким образом, чтобы они, по возможности, отражали деловую структуру региона. Это могут быть предприятия, представляющие различные отрасли: производство продукции, строительство, аграрный сектор, образование, медицину и т.п. Желательно, чтобы эти предприятия были представлены со своими основными поставщиками.

Создать рабочую группу и разработать региональную программу совершенствования до 2020 г. Для выполнения заданий программы сформировать соответствующую инфраструктуру, в которой особое внимание уделить созданию региональных центров по обучению персонала, оказанию методической помощи по вопросам совершенствования, а также по оцениванию уровней совершенства предприятий и организаций региона.

В соответствии с программой нужно разработать нормативную и методическую документацию, необходимую для реализации проекта, провести подготовку и лицензирование персонала региональных центров, создаваемых в рамках проекта.

Затем осуществить первичное оценивание отобранных пилотных объектов и оказать им методическую помощь по разработке программ их совершенствования. По выполнении программ провести повторное оценивание и подтвердить достигнутые уровни совершенства пилотных объектов. Одновременно выполнить мероприятия по совершенствованию самих ОГА и мэрии.

После выполнения перечисленных работ можно подвести промежуточные итоги, внести коррективы в документацию и программу проекта. Далее приступить к массовому тиражированию на основе апробированных и одобренных процедур.

Продолжительность 1 этапа может составить приблизительно один год.

## ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Время уходит быстро и безвозвратно. А одновременно неподготовленная Украина, включая все ее регионы, "вползает" в иную цивилизацию, с ее иной деловой культурой. И с каждым днем сокращаются шансы на сохранение украинского бизнеса, шансы на то, что он не растворится в непривычной для себя существенно более продвинутой деловой атмосфере ЕС.

Но все же хочется надеяться, что в этот исторический момент не повторится уже привычная для нас ситуация: "Пришла зима и ...неожиданно выпал снег. А мы, как всегда оказались к этому не готовы".

*КАЛИТА Петр,  
президент Украинской ассоциации  
совершенства и качества*

Міжнародна спеціалізована виставка



Транспорт • Логістика • Інфраструктура • Склад

**25-27 жовтня 2017**

Київ, МВЦ, (М)Лівобережна

Запрошення на сайті виставки

[www.transukraine.com.ua](http://www.transukraine.com.ua)

промокод **TR11**

Організатори:



Тел: +38 (044) 496-66-45 (вн. 254)  
e-mail: [trans@pre.com.ua](mailto:trans@pre.com.ua)

Одночасно з:

**TIR'2017**



**ІнтерСклад'2017**



## IV СПЕЦІАЛІЗОВАНА ВИСТАВКА

# АГР СФЕРА

ЗЕРНОСФЕРА

ВИСТАВКА ПРОХОДИТЬ ЗА ПІДТРИМКИ



МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ  
ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ

КООРДИНАЦІЙНИЙ ЦЕНТР З ІННОВАЦІЙНОГО  
РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО  
ТА АВТОТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ



**22-24**

**ЛИСТОПАДА**

**ОДЕСА · МОРВОКЗАЛ**

ВУЛ. ПРИМОРСЬКА, 6

**ВАЖЛИВІ РОЗДІЛИ ВИСТАВКИ:**

- Аграрна логістика
- Транспорт та техніка  
для перевалки зернових вантажів
- Елеватори та обладнання



ЦЕНТР ВИСТАВОЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
ТЕЛ./ФАКС: 38 (048) 716 02 82  
E-MAIL: [NM@EXPO-ODESSA.COM](mailto:NM@EXPO-ODESSA.COM)  
[WWW.EXPO-ODESSA.COM](http://WWW.EXPO-ODESSA.COM)







**ЮЖМОМОНТАЖ**  
ЧАСТНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

МОНТАЖ И РЕМОНТ  
ПОДЪЕМНО-  
ТРАНСПОРТНЫХ  
МАШИН

МОНТАЖ  
ОБОРУДОВАНИЯ  
ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И  
ПЕРЕВАЛКИ ЗЕРНОВЫХ

ПЕРЕВОЗКА  
КРУПНОГАБАРИТНЫХ  
ГРУЗОВ ВЕСОМ  
ДО 23 ТОНН

АРЕНДА  
АВТОКРАНОВ  
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬЮ  
ДО 180 ТОНН



EASY TO LIFT WITH  
**UMM**



+38 0552 390 400



[www.facebook.com/  
umm1944](https://www.facebook.com/umm1944)



[umm@umm.ua](mailto:umm@umm.ua)



[www.umm.ua](http://www.umm.ua)

**ГЛАВНЫЙ ОФИС:**

Островское шоссе, 5,  
г. Херсон, 73021, Украина

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОФИС:**

пер. Газовый, 8, офис 208,  
г. Одесса, 65003, Украина



Поезд комбинированного транспорта «Викинг» — ваше логистическое решение быстрой, безопасной и дешевой доставки ваших грузов между Балтийским и Черноморским регионами.

VIKING Train is your logistics solution to fast, safe and cost-friendly delivery between Baltics and the Black Sea Region

Контрейлерный поезд «Викинг» — это совместный проект Литовских, Белорусских, и Украинских железных дорог, компаний-операторов поезда, Клайпедского, Ильичевского и Одесского портов, который стартовал в 2003 году.

**Маршрут поезда:** Одесса/Ильичевск - Киев - Минск - Вильнюс - Клайпеда и обратно.

Поездом осуществляются перевозки как 20 и 40 футовых универсальных и специализированных контейнеров, так и автопоездов (контрейлеров). Для грузов, перевозимых поездом «Викинг», администрациями железных дорог установлены специальные льготные тарифы.

На сегодняшний день к проекту «Викинг» присоединились Болгарские, Молдавские и Румынские железные дороги. В перспективе планируется продление маршрута в Турцию и страны Скандинавии.

Одной из целей является реализация высокотехнологического процесса «единого окна» и совершенствования организационной структуры таможенных процедур, содействие разработке и внедрению единого унифицированного товарно-сопроводительного документа.

VIKING train, the joint project of Lithuanian, Belarusian and Ukrainian Railways, operation-companies, Klaipeda, Illichivsk and Odessa ports was launched in 2003.

**Route:** Odessa/Illichivsk - Kyiv - Minsk - Vilnius - Klaipeda and return.

**Train carries** both 20- and 40-foot containers, universal containers, special-purpose containers, truck trains (contrailers). VIKING offers special discount rates.

As for today Bulgarian, Moldavian and Romanian Railways joined VIKING project. It is planned to extend the route to Turkey and Scandinavian countries.

One of the key goals is to introduce Single Window and improve the organizational framework of customs procedures, assistance in introduction of the single consignment note.



## Преимущества проекта / Benefits

- Меньшая по сравнению с другими видами транспорта стоимость перевозки  
*Lower shipping cost, especially in comparison with other modes*
- Фиксированный график перевозки, небольшое транзитное время  
*Fixed schedule, reduced transit time*
- Безопасность перевозки, сохранность грузов на всем пути следования  
*Safety and security of goods*
- Ускоренные таможенные и пограничные процедуры  
*Facilitated customs and border procedures*
- Соединение с морским сообщением Балтийского и Черного морей  
*Linkage with Baltic and Black seas*
- Уменьшение негативного воздействия на окружающую среду  
*Environment-friendly*

## Возможности / Options

- Отправка грузов в контейнерах прибывших в морские порты Украины и Литвы  
*Shipment of container goods from Ukrainian and Lithuanian seaports*
- Стафировка и дальнейшая отправка грузов в контейнерах принадлежности железных дорог  
*Stuffing and further shipment of goods in containers owned by the railways*
- Отправка автопоездов прибывших в морские порты на паромов или судах Ro-Ro  
*Shipment of truck trains arrived at sea ports on ferries or ro-ro vessels*

[www.vikingtrain.com](http://www.vikingtrain.com)

PLASKE  
ПЛАСКЕ

Energy in motion  
VIKING Train Operator

АО «ПЛАСКЕ» предоставляет полный спектр транспортных, логистических, таможенных и финансовых услуг при организации перевозок грузов по железной дороге, морем, авиа и автотранспортом.

PLASKE JSC renders full scope of transport, logistics, customs and financial services related to international freight forwarding by rail, sea, air, and road modes.



а/я 299, 65001, Одесса, Украина  
P.O.Box 299, 65001, Odessa, Ukraine  
+38 (048) 7 385 385. Fax: +38 (048) 7 385 375  
+38 (048) 7 288 288. Fax: +38 (048) 7 287 221  
cargo@plaske.ua  
plaske.ua